





聚焦犹太人千年积累的财富经验
汇集犹太人纵横商海的智慧宝典

犹太人凭什么赢



一个流散世界各地，寄人篱下的弱小民族，虽然数千年饱受奴役、蹂躏与践踏，经历了风雨沧桑，却创造了令全世界瞠目结舌的奇迹！

付娜◎编著



石油工業出版社



犹太人凭什么赢

犹太人是个谜一般的民族，他们是世界上的少数人，却掌握了世界上庞大的资产；他们没有什么资本，却始终处于财富的顶峰。

“犹太富豪在家打个喷嚏，世界上所有的银行都将引起感冒”；

“世界的钱，装在美国人的口袋里，而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里”。

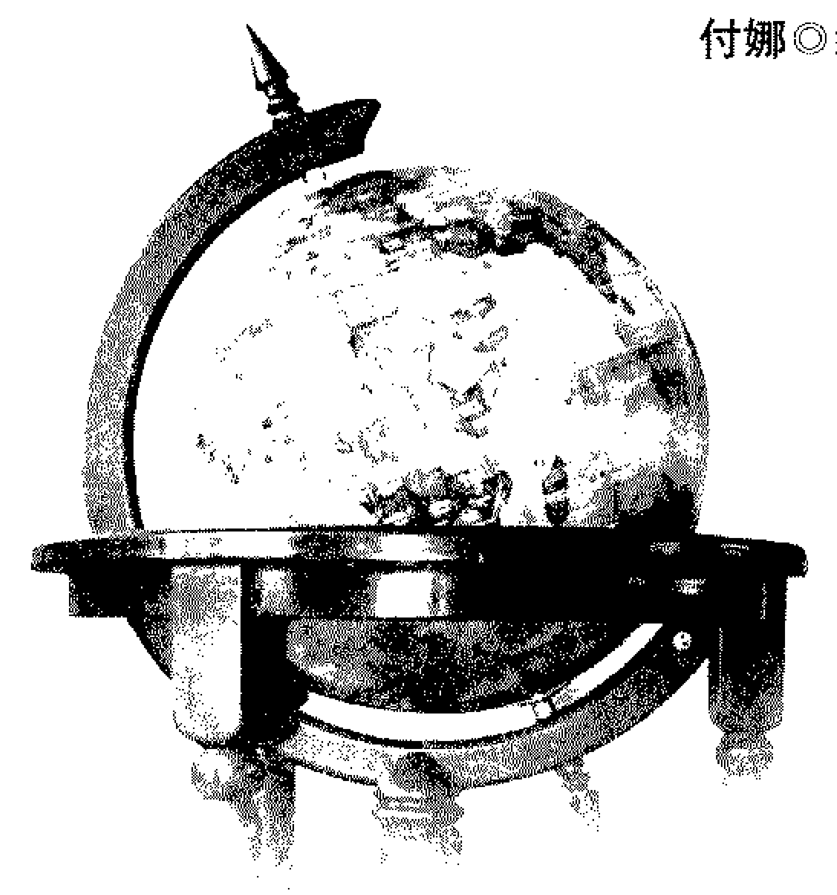


定价：32.00元

YOUTAIREN
PINGSHENMEYING

犹太人凭什么赢

付娜◎编著



石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

犹太人凭什么赢/付娜 编著.
北京:石油工业出版社,2008.10
ISBN 978-7-5021-6706-6

Ⅰ.犹…
Ⅱ.付…
Ⅲ.犹太人-成功心理学-通俗读物
Ⅳ.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第112571号

犹太人凭什么赢
付娜 编著

出版发行:石油工业出版社
(北京安定门外安华里2区1号 100011)
网 址:www.petropub.com.cn
编辑部:(010)64523643 发行部:(010)64523603
经 销:全国新华书店
印 刷:北京晨旭印刷厂

2008年10月第1版 2008年10月第1次印刷
787×1092毫米 开本:1/16 印张:18
字 数:320千字

定 价:32.00元
(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

前　言



纵观天下商界，谁最会赚钱？谁赚钱最多？唯犹太人是也。犹太民族是世界上受迫害最沉重的民族之一，同时又是一个群星璀璨、智者如林的伟大民族。他们是世界上的少数人，却掌握着世界上较多的资产；他们遭受了千年的凌辱，备受打击，四处流浪，却惊人的富有。他们天马行空，行为诡秘，让世人觉得神秘莫测；他们本没有什么资本，却最终处于财富的顶峰。

犹太民族是世界上最聪明、最神秘、最富有的民族之一，而犹太商人又以其独特的经营技巧及众多的商家富甲天下之状，摘取了“世界第一商人”的桂冠。

本书通过对犹太民族生存、智慧、经商等多个领域的揭示，讲述生动的犹太故事，用大量的犹太名人经典案例，浅显易懂地阐释了犹太人成功的秘诀。

如果您希望做一名成功的商人，如果您希望拥有伟大的企业，如果您希望在金钱里找到对神一样的信仰，那么请翻开《犹太人凭什么赢》这本书，细细地品味它，让它带您去开启财富之门，开通成功之路！

犹太人凭什么赢



目录 CONTENTS

第三章 信仰——不灭的灵魂

犹太民族是一个神奇的民族,他们没有国家、没有地域,他们为了自己能够生存和发展,走遍了世界的各个角落,无数次的被驱逐和杀害,无数次的流亡与逃难,即使在种族濒临灭绝的时候,他们仍然没有放弃自己的信仰,没有被别的民族同化,并且在世界各地人才辈出,成为世界公认的最优秀、最聪明的民族。

第四章 教育——智慧的大门

据说在每一个犹太人的家里,当孩子刚刚懂事时,母亲就会翻开《圣经》,将一滴蜂蜜滴在上面,然后,让孩子去吻《圣经》上的蜂蜜,接着,母亲会告诉孩子:书本是甜的。

第五章 智慧——财富的根源

有着数千年文明的犹太民族,虽然没有给人类留下什么特别值得骄傲的宫殿和建筑,也没有给人类留下美妙动听的音乐,但却给我们留下了永恒的智慧,而这智慧正是一切财富的根源。也正是凭借着这些智慧,到了最近一千年左右,犹太人登上了“世界第一商人”的宝座。

第六章　自信——必胜的法宝

对于一个商人来说,还有什么比自信更为重要的呢?它能使你发挥出自己原有的能力和才智,使同伴间信任增加,能使对手感到压力。一个气定神闲、心平气和的商人,才是真正成功的商人。

第七章　勤奋——生存的根本

一个人对金钱的态度也反映了他对待人生和事业的态度,只有在任何时候都不好高骛远的人,才能脚踏实地地为自己的前程打下坚实的基础。反之,不但不能得到大的财富,小的财富也会与之失之交臂。

第八章　金钱——世俗的上帝

金钱对犹太人而言,是比天国的精神上帝更为实在的世俗上帝。他们注重现实生活,金钱可以使他们得以生存,只有生存下来,他们才能膜拜精神上帝,追求高贵的精神生活。

第九章　经商——世界的金穴

在竞争激烈的商场上,犹太人在各种场合运用着他们独特的幽默与智慧,如鱼得水,取得了令世人惊叹的成绩。

第十章　赚钱——商人的天职

在商业领域,犹太人赢得了“世界商人”的美誉,他们对金钱的追求是天生的,把钱匣子装在心里,随时随地的获得金钱,这已经成为犹太人的象征,世人一个普遍的看法是:犹太人总是精明地赚钱。

第十一章　理财——精明的观念

为什么犹太人这么会做生意?除了天生的民族特性之外,犹太人的家庭从小就会对小孩灌输理财的观念,如果遇到艰深难懂或是平淡无趣的理财观念,犹太人的父母就会讲各种故事,开启孩子们好奇求知的理财欲望,所以犹太人个个都很精明。

第十二章　借力——成功的手段

在犹太商人看来，商战的手段千千万万，但所有的大成就都是靠超人的胆魄取得的。善“借”力量，是一种快捷省劲的诀窍。

第十三章　精明——惊人的策略

精明是一种智力，是智慧和经验的结晶。在犹太人的心目中，精明似乎也是一种自在之物，可以“为精明而精明”。

第十四章　目标——营销的技巧

《塔木德》中说，营销的能力，在根本上还是思想能力和创新能力的具体展示。

第十五章　守法——律法的民族

犹太民族通常被称做一个“商人的民族”。在许多时候，又常被称为“律法的民族”。这两个名称相互之间没有一点冲突，完全可以合二为一，即“商法的民族”。

第十六章　时间——无形的金钱

犹太民族认为时间和商品一样，可以作为赚钱的资本。要赚钱，首先得有赚钱的时间，而且在赚钱中要合理使用时间，否则就等于白白浪费时间。

第十七章　谈判——无烟的战争

犹太人认为，谈判是一幕精心策划的戏剧，是彼此间智慧和勇气的较量，通过调整和妥协，使双方达成一致，才能获得基本满足。

第十八章　诚信——契约的子民

《塔木德》指出，金钱是山上的树木，诚信是山中的泉水。这句话的意思是说，诚信是经商之本，经商之树要靠诚信之水浇灌。在犹太人看来，被人信任的第一要素是诚实，诚实是树木的根，没有根，树木也就没有了生命。

第十九章　幽默——独特的智慧

犹太人把幽默当做一种重要的精神食粮。在希伯来语中,智慧被称为“赫夫玛”,幽默也被称为“赫夫玛”,而幽默正好成为了犹太民族苦中作乐的生存和处世智慧。在犹太人眼里,幽默既代表了强人的韧性,也代表了强人的胆量。

第一章
烙印——记忆的民族

亚伯拉罕的信仰，埃及的奴隶生活，先知的言行，贤人的智慧，民族的历史与圣城耶路撒冷的关系，犹太人靠着“记忆”将这些继承下来，并告诉子孙过去所发生的一切。说犹太人是“记忆的民族”，是为了表彰他们记忆和继承历史的遗产。





犹太战争

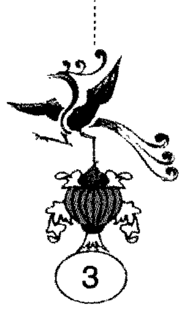
犹太民族是一个聪明能干、英勇顽强、精诚团结的民族，同时也是一个充满悲剧色彩、命运坎坷的民族，它的历史堪称一部可歌可泣的悲剧。

巴勒斯坦东靠阿拉伯海，西濒地中海，沿岸内陆是一片肥沃平原，平原以东和沙漠之间有许多丘陵高地，境内的约旦河从北向南流入世界上最凹陷的内陆湖死海，虽然气候比较干燥，但在西亚沙漠和丘陵较多的条件下，这里却是一块适于农耕的富饶之乡，是一块"流着乳和蜜的土地"。公元前2000年中期，一批塞姆族人移居此地，他们的语言称为希伯来语，自称以色列民族，后因建立以色列和犹太两个王国，故可称其为犹太人。这三个名称都指同一民族，现今使用时也有一些约定俗成的惯例：希伯来主要用于其语言和文学；以色列多用于与政治、历史有关方面；犹太则指其民族和宗教。据《圣经》记载，老家在阿拉伯沙漠的犹太人曾浪游四方，两河流域的乌尔和尼罗河三角洲都曾留下他们的足迹，在埃及曾受法老奴役，全靠民族英雄摩西率领他们摆脱桎梏，逃出埃及，后经西奈沙漠定居于巴勒斯坦。

公元前1012年，大卫统一以色列和犹太两王国，定都耶路撒冷，国势达到鼎盛时期。在其子所罗门统治时期(前972～932年)，建成了耶路撒冷第一圣殿。这时的以色列虽不能凭武力称霸，却也能以外交和经济联系而成为西亚南疆颇负盛名的繁荣之邦。但好景不长，所罗门死后，国家南北分裂，以色列定都撒马利亚，犹太仍以耶路撒冷为都。

由于埃及、赫梯已衰，亚述尚未兴起，两国对峙局面维持了200年之久。由于两国争斗，国王为政暴戾，阶级分化剧烈，人民痛苦不堪，犹太教得以诞生。当亚述帝国已成气候并大军压境之时，自闹分裂的两个小国便难以生存，从此开始了犹太人苦难的历程。公元前721年，亚述国王萨尔贡二世攻陷撒马利亚，灭了以色列，并掳走27290人。

南方的犹太国靠耶路撒冷的坚固城防虽幸免灭顶之灾，但仍臣服亚述。从此以色列民族不论南北皆不断处于外强铁蹄的蹂躏之下。公元前586年，新巴比伦国王尼布

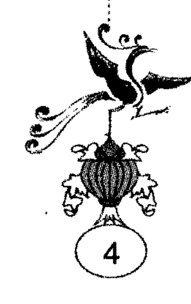


甲尼撒摧毁了耶路撒冷城，圣殿惨遭洗劫焚毁，犹太王被挖去眼睹，系上锁链，举族解送巴比伦，在那里度过了长达半个世纪的囚徒生活，这就是著名的“巴比伦之囚”。幸运的是，新巴比伦王国国运不长，公元前539年就被波斯消灭。波斯人急需拉拢人心进攻埃及，把犹太人送回巴勒斯坦，允许他们在耶路撒冷再建圣殿、恢复家园，遂使犹太人更加坚定了犹太教信仰，认为上帝确实照顾这个饱受苦难的民族。这一历史演变对犹太教的发展具有关键意义：在苟存之际，犹太人把摆脱苦难的愿望寄托于宗教信仰；在奴役生活之中，借助上帝坚定回乡复国的信念和决心；在波斯人允许他们回归后更以此动员群众，维护民族生存。于是犹太教便成为犹太民族的护身符和汲取力量之源泉，至今犹太教的一些规仪仍然弥漫着历史的回声，如犹太婚礼最后一项必让新郎将一只酒杯猛摔于地，以纪念耶路撒冷圣殿的毁灭和犹太人的流亡；每日晨昏祈祷之前必先念《圣经》诗篇第137首，以纪念巴比伦之囚；安息日及节日祈祷前先念诗篇第136首，以纪念重返家园谢神恩惠……这些都体现了犹太教信仰与民族生存之间的血肉联系。



对犹太人来说，可真是“苦海无涯”。经过亚历山大国王的入侵、托勒密王朝的管辖和塞硫古王朝的统治之后，犹太人生息的巴勒斯坦地区又于公元前65年被罗马铁蹄所灭，犹太人的国家不复存在。罗马帝国设犹太省，对犹太人进行压榨和奴役。繁重的苛捐杂税和官吏的暴戾无道激起了当地人民的强烈不满，罗马在犹太省的总督弗洛鲁斯的胡作非为和暴行直接引起了公元66年犹太人的反抗起义。

犹太人起义的主力是城市贫民、中层市民和农民，狂热党徒杰罗特和短刀党徒西卡里领导了这次起义。起义军消灭了耶路撒冷城的罗马敌军和地方贵族，并占领城市。公元66年11月，罗马远征讨伐队和诸属国国王的军队均被起义军彻底击败，于是，尼禄皇帝派大将韦帕芗统领大军6万人征讨犹太起义军。公元67年，罗马军队侵入加利利地区，遭到6.5万犹太起义军的顽强反抗，未获成功。公元69年，韦帕芗当上罗马帝国皇帝，遂命其子再度全力进攻。公元70年4月，罗马大军围攻耶路撒冷城，为保卫这座圣城，起义军英勇战斗，作出了巨大牺牲，再度竭尽全力始得破城，接着便对犹太人进行了残酷的镇压，被钉在十字架上处死的起义者不计其数，被卖为奴者达7万之众。据说整个犹太战争中死难者达110万，耶路撒冷古城横遭蹂躏，圣殿被洗劫一空，七宝烛台等圣物被运往罗马。罗马曾为纪念这次胜利建立了凯旋门。但是，起义军的反抗斗争仍未中断，即使在公元73年最后一座堡垒马萨达要塞陷落之后的数十年间，犹太人的起义仍不断发生。

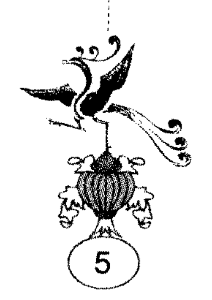


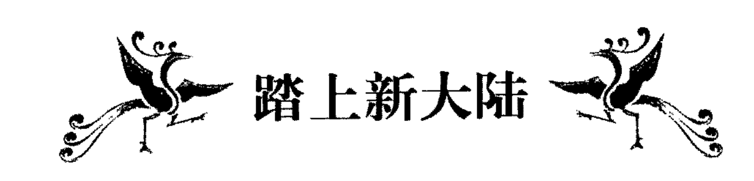
由于罗马帝国推行高压政策，犹太人的反抗怒潮终于在131年汇成一次大规模起义。公元131年，哈德良皇帝禁止犹太教徒举行割礼和阅读犹太律法，要在耶路撒冷城建立罗马殖民地和罗马神庙，并把犹太人赶出圣城。犹太人面对国家被灭、圣城被

占的严重灾难，忍无可忍，终于在“晨星之子”西门的领导下揭竿而起。起义群众多达20余万，他们占领罗马殖民地，杀死殖民者，攻城陷镇，势头迅猛。哈德良皇帝派大批军队疯狂镇压，以毁灭性的军事行动征伐3年，毁灭城市50余座、村庄近1000个，屠杀犹太人达58万。

此次犹太起义的壮举为犹太民族树立了斗争不息的榜样，也使罗马当局下决心斩草除根，不让起义重演。公元135年，耶路撒冷城被彻底破坏，遗址翻耕成田，有如昔日迦太基之毁灭。杀戮之后残存的人民多被掳掠为奴，整个巴勒斯坦田园荒芜，庐舍为墟。犹太人从此开始了背井离乡、流浪异地的长期的民族漂泊史。

犹太战争彻底暴露了罗马黄金时代的阶级本质，也树立了犹太人为保家卫国、捍卫自由和独立而英勇斗争的光辉典范。由于敌人的强大和凶残，犹太人起义终被镇压，但此次战争在军事学术史上却具有重要意义。一方面耶路撒冷和其他城市的防御和围攻战，为深入研究奴隶制时期夺取坚固设防城市的主要战法提供了有价值的依据。另一方面，犹太战争再现了昔日迦太基毁灭的悲剧，从而把一场镇压起义的征讨发展到灭绝种族、铲除国家的极端战争，给社会造成了严重的破坏。





踏上新大陆



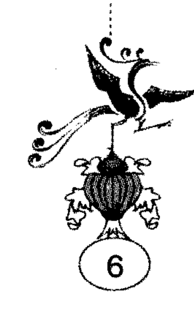
犹太人的历史，就是移民的历史。犹太人的祖先4000多年前从两河流域乌尔国向西迁移到地中海东岸的迦南，3000年前建国定都耶路撒冷，屡遭巴比伦、古希腊和罗马人的镇压驱赶，被罗马军队屠杀150多万人，结束了在巴勒斯坦的千年历史，开始了两千年的民族大流散。

欧洲的迫害使一些犹太人逃到西班牙、荷兰和葡萄牙在美洲的殖民地。荷兰人1630年赶走葡萄牙人，在巴西建立了殖民地。犹太人在巴西享有宗教自由，一度曾达600余户。1654年葡萄牙重新控制巴西，天主教压倒重商主义，犹太人再次遭受宗教迫害和歧视，他们不得不再度逃离，一部分逃到加勒比和北美，但大部分人还留在当地，过着东躲西藏的日子虽然有人被迫改信基督教，但他们仍然暗中信奉犹太教。

1654年夏，一批犹太人从巴西东北部港口雷西菲伯尔南布科北上逃亡，在加勒比刚熬过加勒比海的惊涛骇浪，却又遭海盗抢劫一空，所幸他们被法国船“圣凯瑟琳号”发现，并将他们带到新阿姆斯特丹，就是现在的纽约。这批筋疲力尽的犹太人上岸的准确日期已无从考证，据荷兰文记载，总共一行“老少23人”5个字，日期是1654年9月7日。这天成为犹太人踏上北美大陆，揭开犹太历史新一页的重要日子。

当时新阿姆斯特丹的荷兰总督斯图凡山特是新派人物，但深受欧洲反犹主义的影响，不希望让犹太人来“骚扰新殖民地”，担心其他天主教等教徒也会效仿跟来。但出于人道主义，又不得不许可23人上岸，但严令他们必须老老实实，生老病死，一切自理，政府一概不管。这些幸存者中的一位犹太屠夫列维，敢说敢为，成为领袖，保护着这小小犹太社团的男女老少。

最初，他们只许从事小本买卖和手工制作，不得建办事处和祈祷场所，只能在私人宅地举行犹太教仪式，直至1730年才在曼哈顿一个旧磨坊地基上建起北美第一个犹太教堂。



四次大移民



今天的美国是犹太人最多的国家，约有六百万。第一代犹太移民在美国获得了巨大的成功，他们作出了同其人口数量极不成比例的巨大贡献，成为美国最有影响力的少数民族。在教育，新闻，出版，金融，商业，科技，艺术，政治和医学等各个行业中，不乏犹太人的领导者，他们在各行各业都颇具建树。

最初来到北美的犹太人在1654年到达新阿姆斯特丹。23个犹太人离开巴西来到此地，却在南美遭到迫害，但是他们对美国怀有很高的期望，想来开创生意，安顿家庭，信仰自己的宗教，但没有想到美国也有反犹主义。

以后的两个多世纪，犹太人数慢慢稳步增长。在早期美国，犹太人在有些州受到的歧视同在其他国家差不多。有些法律甚至限制他们从事商业和担任公职。但他们努力工作，逐渐赢得了邻人的尊重。

1815年拿破仑战争后，美国出现了第二次欧洲移民潮，移民者多为德国犹太人，他们适应美国环境，积极宣传欧洲启蒙思想，很快便融入了美国的主流社会，向中产阶级发展。犹太人从1841年开始进入美国国会。

年轻的犹太人开始沿街兜售日用物品，这种销售方法给正在不断扩张的美国提供了迫切需要的生活用品；德国犹太人用马车拉着货物销售，成为流动售货亭，他们迅速在美国经济中争得了一席之地。从肩背手提开始，犹太人走家串户做小生意，攒足钱就开一个小店，赚了钱再开第二家，钱赚多了就开百货公司。等规模到了一定的程度，资金充裕，就向其他商业领域发展：食品包装、服装制作甚至投资银行。最后，纽约的制衣，首饰加工，出版，百货零售和金融等众多行业都被犹太人占据着主导地位。

由于俄国和波兰的迫害，更大的犹太移民浪潮出现在1881年。波兰是东欧犹太人最多的国家。沙皇歧视犹太人的法令和恶劣的生活条件迫使大量的犹太人移民美洲。这些东欧犹太人不像先前的移民是为了更好的发展，他们仅仅是为了求得一个生存的机会。

和其他族裔的移民经历一样，到美洲的路程充满了艰辛。他们变卖家产，凑足旅

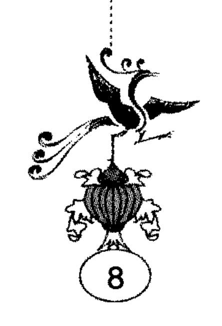
费，先乘车到欧洲的港口，再从那里乘船横越大西洋到美洲。他们坐的是价格最便宜的统舱，挤在甲板下面，缺少淡水和食物。

1892年纽约艾利斯岛移民检查站启用，随后数百万的移民从这里进入美国。在旅途上被折磨得奄奄一息的犹太新移民一上岸就被移民官员劈头吆喝，甚至推来搡去。医生认定这些人不是带菌者就是身体有某种毛病，官员反复盘诘，视同潜在的罪犯。好不容易从艾利斯岛出来后，这些移民便投奔到美国的各大城市。他们选择东部和中西部人口密集的大城市居住，比如芝加哥、费城、克里夫兰、圣路易斯、波士顿和纽约。这些城市有工作机会，但是生活条件恶劣。新移民实际上是住在贫民窟里，很多人拥挤在肮脏，狭小，黑暗的公寓里，工作条件更差。部分东欧犹太人学德国犹太人的创业经历，拉着沉重的小车挨家挨户兜售小商品，挣点蝇头小利。其他的则挤在潮湿闷热的厂房里缝制衣服，“血汗工厂”这个词就是从犹太妇女工作的车间里产生的。

住在城市贫民窟里的犹太人经历了各种想象不到的痛苦，但是他们尽量不让恶劣的环境影响他们的家庭生活。犹太风俗规定已婚妇女主持家务，男人负责宗教的责任和挣钱养家，女儿同儿子一样在血汗工厂打工，直到结婚后才辞工回家主持家务。

至20世纪初，约300万犹太人涌入美国，成为美国最大规模的第三次犹太移民浪潮。新移民重视教育，人口质量迅速提升，在各行业施展才干。

纳粹反犹狂潮带来美国第四次犹太移民潮，在1933—1945年期间，20多万欧洲犹太难民来到美国，他们中许多都是各行业的精英，为美国做了很多的贡献。





两次反犹浪潮

面对犹太人的崛起以及俄国十月革命，美国许多新教富人把反犹与反共画等号，上世纪初美国出现第一次反犹浪潮。三 K 党宣称要把犹太人、黑人等少数族裔赶出美国。反犹者甚至把 1929 年的经济大危机也归于犹太人，还伪造了犹太人密谋统治世界的《锡安贤达议事录》。犹太人团结一致，反对歧视，维护权益，曾迫使汽车大王福特公开道歉。

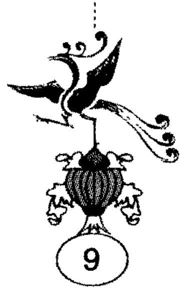
受纳粹影响，美国 20 世纪 30 年代出现第二次排犹浪潮，先锋是德裔美国人，当时美国的反犹组织超过 100 个。美国参战，加上纳粹大屠杀的震撼，舆论强烈同情犹太人，反犹遭唾弃。

虽然反犹偏见在美国至今仍有市场，但此后再也没有形成气候。这和纳粹大屠杀有关，但更重要的是犹太人在美国社会中实力和地位提高，足以遏制任何反犹浪潮。犹太复国运动的重心在第二次世界大战后由欧洲转到美国，美国对巴勒斯坦问题由漠视到积极关注和介入，1942 年 5 月纽约犹太代表大会通过了《比尔特摩纲领》，支持犹太难民在巴勒斯坦建国。

到 20 世纪 90 年代，美国犹太人总数已达 600 万。虽然不足人口的 3%，但他们对美国社会政治、经济、文化、舆论等各方面的影响和控制，远远超过任何其他的族裔。

美国犹太人在科技文化领域群星灿烂，美国最有影响的 200 个文化名人中，一半是犹太人。100 多名诺贝尔奖美国得主中，半数是犹太人。美国犹太人还占名牌大学教授近 1/3，律师的 1/4，大学生的 1/5，还有爱因斯坦等大批著名科学家。《纽约时报》、《华盛顿邮报》等大媒体由犹太人创办，一大批著名记者、编辑和专栏作家是犹太人。美国几乎所有大电影公司都由犹太人创建，如华纳、派拉蒙、米高梅等。还有许多犹太人大导演、影星。当代美国文学、戏剧、音乐等一流作家的 60% 也是犹太人。

犹太人在经济金融界实力首屈一指，包括许多金融巨头公司老板、美国联邦储备委员会主席格林斯潘、“金融大鳄”索罗斯、全球富豪榜第二的“股神”巴菲特等。犹太人不但控制了百货、服装业还控制了钢铁、石油、化工、军工、电子、餐饮和娱乐等众多



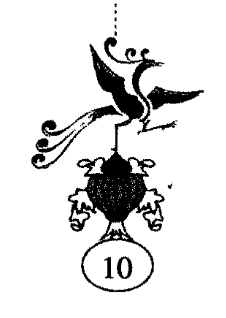
行业。

犹太人从 20 世纪初开始担任政府部长、州长、市长等要职。基辛格曾任尼克松和福特两位总统的国务卿。克林顿政府有 5 位犹太要员，布什总统也有 3 位犹太幕僚。他们还担任多届联邦最高法院大法官。美国现有犹太人参议员 10 人，众议员 27 人，有 200 多个犹太组织，“美国犹太人公共事务委员会”是最强大的“院外集团”，对美国决策的影响举足轻重，任何总统都不敢忽视犹太势力。民主党上届副总统候选人利伯曼就是犹太人，就算犹太人有朝一日当上美国总统，人们也不会感到奇怪。



犹太人使美国成为以色列最亲密的盟友，一些美国人甚至认为，如果美国遇险，只有两个国家会全力援美，那就是英国和以色列。第一次中东战争，兜里只有 15 美元的梅厄夫人到美国募捐，带回 7 千万美元和大量军火。靠美国犹太人支持，以色列才屡屡渡过难关，至今以色列仍每年从美国获得至少 50 亿美元。

美国成为犹太人的“天堂”，其中固然有美国崛起的外因，但最根本的还是以犹太教为核心的民族凝聚力，才把流离苦难化为有土壤就萌发的动力。



伟大的民族凝聚力

在世界民族之林中，犹太人的民族凝聚力大得有些不可思议。这个一度没有国家的民族，在长达两千年的历史长河中寄居世界各地，竟然没被任何一个东道主民族所同化。

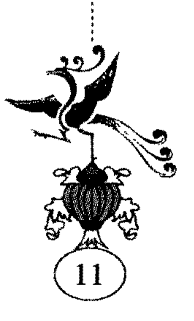
伟大的犹太民族大起义最终被淹没在血泊之中，刀下逃生的“迦南”人被迫离开“流着奶和蜜的家园”，流浪到遥远而又陌生的异乡。此后的两千年，他们没有国家，没有自己的政府，在世界各地寄人篱下，从事低等甚至下贱的职业，苟且偷生。

由于没有自己的国家，他们在世界各地备受欺凌，生命财产没有任何保障，更谈不上尊严。到了20世纪上半期，犹太人更是面临灭顶之灾，除了美国和英国等少数几个国家外，整个欧洲在种族狂人希特勒的鼓动下都向犹太人举起了血淋淋的屠刀，包括老人妇女和儿童的所有犹太人，都被暴力地赶进地狱般的集中营，驱赶进一列列的闷罐车，锁上铁门，旋开通往各个车厢的毒气管道螺栓……犹太人就这样成批成批地惨遭杀害。20世纪30年代初期全世界的犹太人有900万人，15年后只剩下区区300万人。如果不是美英两国给犹太人提供避难所，这300万人也会被杀得一个不留。

好几个世纪过去了，犹太人也下传了好多代。新一代的犹太人依然没有忘记自己是以色列人，没有忘记那个古老的家园——耶路撒冷。

在大西洋彼岸的美国，当华盛顿和伦敦发生利害冲突时，昔日的不列颠人很少有人站在母国一边，“列克星敦”的枪声（美国独立战争的第一枪）就是一个很好的例证。犹太人正好相反，尽管他们的国籍是美国，可他们心目中的圣地依然是耶路撒冷，他们对地中海东岸那个小国家的热情远远胜过对美利坚合众国。犹太人在美国只有500万人，却能使历届美国政府不敢冒昧疏远以色列。当以色列和阿拉伯世界发生冲突时，美国总是坚定地站在犹太人一边。作为回报，以色列政府的民族情感也同样炽烈，甚至有点不可思议。

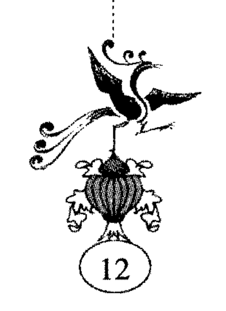
20世纪90年代初期，“非洲之角”的埃塞俄比亚已被武力糟蹋得不成其为一个国家，饥饿和内战是它拥有的全部“财富”，每年都有上百万人悲惨地死去，侥幸活下来



的人处境连动物都不如。在证实那些受苦难的人群中有数万犹太人之后，贾米尔政府策划并实施了一个命名为“空中堡垒”的行动——把那里的犹太人全部用飞机空运到以色列。这群黑皮肤的犹太人在几千年前就已移居非洲，感染了“黑暗大陆”的贫穷、封闭和愚昧，百分之九十以上的人营养不良且目不识丁，他们的回归对现代化的以色列来说负担将远远大于动力。耶路撒冷作这项亏本营生的全部动因恐怕仅仅是这群黑皮肤的人拥有犹太血统。



1948 年，在“自由世界”（美英两国）的支持下，饱经忧患的犹太人在圣城耶路撒冷重新建立了自己的国家。划给他们的国土是一块真正的弹丸之地，如果把伊斯兰世界比作一个穆斯林的话，那块土地刚好只有阿拉伯人眼中的一颗钉子那么大。既然是这样一个不愉快的巧合，阿拉伯人的反感是可以理解的。那些联手起来曾在中世纪打着新月旗（古阿拉伯帝国的国旗），征服了整个地中海的穆罕默德（伊斯兰教的创始人）的后裔，本可把弹丸之地上不多的几个犹太人碾得粉碎，可他们很快就倒抽了一口冷气。那颗钉子硬得很，把他们的脚板都给扎穿了，叙利亚、黎巴嫩、伊拉克、埃及、约旦、沙特六国联军倾全国之力也未能将其拔除。今天，在阿拉伯人眼中，那颗“钉子”简直成了中国神话小说里孙悟空手中的如意金箍棒——重一万三千五百斤。



震撼世界的民族

提起犹太人,人们立刻会想起纳粹集中营,那是犹太人在这个世界备受欺凌的血证。而犹太人拥有绝顶的聪明则不为人所熟知。

(一)共产主义。

有人说共产主义是失意人的宗教,是嫁接在封建体制身上的老树新枝,发展中国家与其结下了不解之缘。这种说法固然有失偏颇,但共产主义的创始人——马克思确实是一个百分之百的失意之人。

19 世纪中叶,在大英博物馆阅览室的前排座位上,一个顶着狮子般大头颅的犹太人终日在那里伏案疾书,管理员认定这个人中了邪,因为他老是写个没完。这个犹太人一写就是十年,积起来的手稿足有十英尺高,这十英尺的手稿最终百川归海,汇成了一个陌生而又崭新的理论体系——科学共产主义。在 19 世纪的欧洲人眼中,犹太人是在百分之百地痴人说梦。

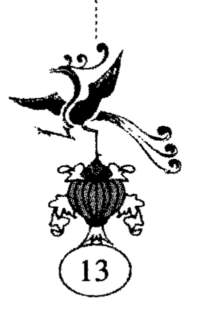
1917 年 11 月 6 日,涅瓦河上的阿芙乐尔号巡洋舰一声炮响,一个小个子的俄罗斯人——犹太人的忠实信徒——弗拉基米尔·列宁指挥 20 万无产者冲进了冬宫,在地球上那个领土最辽阔的国度里建成了第一个信奉共产主义的国家。这一事件是划时代的,它改变了整个世界历史的进程。

1949 年 10 月 1 日,中国的一个农民的儿子——毛泽东健步登上天安门城楼,亲手竖起了一面五星红旗,把远东那个占有世界四分之一的人口,拥有五千年历史的文明古国贡献给了共产主义。

犹太人,改写了整个 20 世纪的人类文明史,左右着发展中国家领导人的灵魂。

(二)原子弹。

如果哪一天人类疯狂到要自我毁灭,犹太人就给人类配制了通往地狱之门的钥匙。



1945 年 7 月 16 日 5 时 30 分,在美国新墨西哥州阿拉莫高德沙漠区,随着一声震天的巨响,一个深紫色和橙色交织的巨大火球,向外扩散到一公里半。爆炸的中心发

出炫目的光，像无数个太阳直射着，把方圆四百公里的天空照得透亮。强大的热气流以八百公里的时速海浪般地向外涌出，摧毁了十三公里以内所有突出地面的建筑。一柱白烟由爆炸的中心升起，在 12000 英尺的高空散开成一块硕大的蘑菇云。那些违令直视爆炸中心的人，即刻双目失明。

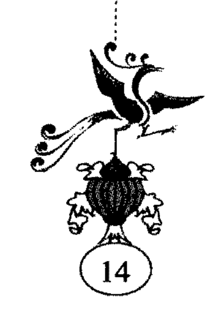
站在十公里外的几位享誉全球的核物理学家，被他们自己的杰作惊呆了。成功的喜悦是真实的一瞬，甚至来不及欢呼，接踵而来的由心底升起的厚重阴影，就像沙漠上空那块恶梦般的蘑菇云，压得他们透不过气来。他们的身子在不自主地往下沉，往下沉……



原子弹的威力远远地超出了核物理学家的最初预料，原指望造出一种威力很强的武器来尽快结束战争，没想到把地狱中的“潘朵拉魔盒”打开了。

那几位科学家是奥本海默、费米和爱因斯坦，他们都是犹太人。他们的杰作宣告了原子时代的诞生，也宣告了人类的自我毁灭成为现实的可能。

半个月后，蘑菇云再度出现在日本的广岛和长崎上空，现代化的都市成了真正的废墟，二十万生灵瞬间见了上帝。随后，天空下起了黑雨，雨点有步枪子弹那么大，大地变成了黑色。整个景象一如圣经里描述的世界末日。正是广岛上空的那块蘑菇云，最终结束了第二次世界大战。



第二章 自称——上帝的选民

犹太民族是个谜一般的民族，他们是世界上的少数人，却掌握了世界上庞大的资产；他们遭受了千年的凌辱，备受打击，四处流浪，却惊人的富有。他们本没有什么资本，却最终处于财富的顶峰。



犹太人遍及世界各地

世界上到底有多少犹太人，要回答这个问题并不容易，因为并非所有国家都有这方面的记载和统计，而且并非所有犹太人都承认他们是犹太人或有犹太血统，在犹太人境遇不好的国家尤其如此。据不完全统计，到2001年年初，全世界共有1325万犹太人，仍少于德国纳粹大屠杀前的1800万人。除495万人生活在以色列外，其余830万散居在世界各地。美国犹太人占犹太人总人口的一半，约有12%的犹太人生活在欧洲，在非洲和大洋洲的犹太人不到2%。

犹太人的足迹遍及欧洲。在希腊、法国、英国、德国、荷兰、比利时以及波兰、罗马尼亚、匈牙利和苏联，都有大量的犹太人。犹太人在移居国处境艰难，他们总在寻找出路，哪里有更好的谋生机会，就往哪里迁移。以波兰为例，中世纪波兰的国王建教堂需要劳动力，就招募了大量的犹太人去当劳工，这就是波兰犹太人较多的原因之一。

法国犹太史学家尼古拉·桑热说，因为犹太人移居欧洲的历史很长，许多家庭在几代甚至十几代之前就成为欧洲人了，所以统计起来较难。但桑热博士还是给了记者几个数字：目前，法国约有犹太人60～70万，俄罗斯和乌克兰各为50万。

解体前的苏联是欧洲犹太人最多的国家，苏联解体后，法国便跃居首位了。此外，英国约有20万，德国10万，荷兰、比利时各3万。

经过一两千年的融合、通婚，犹太人在外貌特征上没有任何区别于欧洲人的地方。他们已是地道的法国人、英国人……区别在于宗教信仰，大部分犹太人仍信仰犹太教。由于历史和种族原因，欧洲很多犹太人从事商业和借贷业，其中的成功者进而成为银行家。欧洲最古老、最显赫的银行世家罗思柴尔德家族就是犹太人。在文化科技领域卓有成就的犹太人也不少，如1992年诺贝尔物理奖获得者乔治·沙帕克、法国大画家夏加尔等。

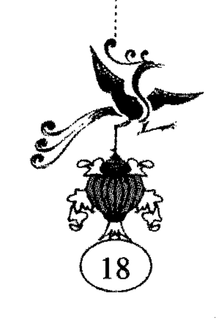
今天的犹太人从生活背景方面大致可以分为两种人——阿什肯纳兹和塞法迪。阿什肯纳兹（希伯来语意为德国）主要指散居在法国、德国和东欧的犹太人。塞法迪（希伯来语意为西班牙）主要指流散到西班牙、葡萄牙、北非和中东的犹太人。他们中

既有金发碧眼的欧洲犹太人，也有黑发黄皮肤的亚洲犹太人和黑皮肤的非洲埃塞俄比亚犹太人。

虽然说着不同的语言，但他们是一个色彩纷呈的群体：既严重分裂，又高度统一。严重分裂表现在他们在对犹太教信奉程度和对巴以争端等问题的政治观点上大不相同，甚至完全对立；高度统一则体现在他们对自己民族的深切认同感，无论是生活在以色列还是客居他乡，只要大敌当前，犹太民族都会表现出立场的惊人一致性。



两千年来，犹太人浪迹天涯，几十代与异族混居，如今早已面目各异，但在精神上他们始终是犹太人。民族自豪感与宗教信仰融为一体，使散居犹太人对故土始终有一种精神上的归属感。犹太人流散期间，恰是基督教确立、传播和发展的时期，作为异教徒的犹太人，其境遇可想而知。到20世纪三四十年代，德国法西斯的大规模屠杀将对犹太人的迫害发展到了极致。逆境中的犹太人更是怀念故国，“明年返回耶路撒冷”成为每天祈祷的语句。今天，犹太人在举行婚礼时，还保留着新郎要用脚踏碎一只玻璃杯的习俗，意为提醒人们即使在最喜庆的时刻也不要忘记故国圣殿被毁的不幸。无论在哪里，犹太人都始终念念不忘耶路撒冷。





无处不在的智慧与足迹





“三个犹太人坐在一起，就可以决定世界！”

“世界的钱，装在美国人的口袋里；而美国人的钱，却装在犹太人的口袋里。”

这是对犹太人非凡智慧的盛赞。犹太人是世界上最聪明的民族，他们的智慧是神奇的，举世绝伦。在常年的漂泊流浪中，在从未有过的大迁徙中，苦难和艰辛、饥饿和折磨、杀戮和欺侮……一切的不幸迫使着犹太民族不得不用智慧去生存，去获取一口果腹的饭、一丝遮体的衣。犹太人智慧的诞生是被迫的，是在屈辱中诞生的，但是犹太人的智慧无所不在、从自然科学、社会科学到文学、艺术等，一切的人类历史都印有犹太人的足迹。

从全人类来看，犹太人自称为“上帝的选民”，不是自大。在人类文明发展史上，犹太人占有着非常重要的地位。他们为人类社会进步作出过巨大贡献，涌现出了一大批杰出的伟人与名人，他们在各自领域作出了惊人的成就。

（一）诺贝尔奖是全世界荣誉最高的奖项，这种奖项是绝对少不了犹太人的。到1984年为止，有98个犹太人获诺贝尔奖。其中，物理学30人，化学15人，生物医学5人，经济学7人，文学8人，和平奖5人。

（二）宗教界。世界上影响最大的宗教应推基督教，而人们所公认的基督教创始人是犹太人基督耶稣。他自称是上帝的儿子，到处传教，主张用禁欲、忏悔等方法来拯救人类自己。后来，他为犹太人出卖，被罗马人处死。时过近两千年，他仍是世界各国家喻户晓的人物，堪称人类最著名的人物之一。在他的继承者中，最有名的属圣徒保罗，他也是个犹太人。此外，前面提到的犹太教之父摩西也是一位名满天下的大人物。尽管上述几人是否确有其人还难下定论，但他们的名字却是充斥世界。

（三）哲学界。在公元前后的希腊时代，斐浴融和了犹太教与希腊哲学，他的学说对后世的基督教哲学产生了巨大影响。在穆斯林时代，本一迈蒙尼德（12世纪）又综合了希腊的亚里士多德主义与犹太教，以理性来重新阐述犹太教文与律法。他为后世的犹太教思想作出了极大贡献。17世纪，斯宾诺莎“综合了唯理论与机械论”（《世界

文明史》原文页码第 645 页）。18 世纪的日耳曼启蒙运动中，戈特霍尔德戈莱辛与门德尔松是最突出的领袖，前者主张宽容的宗教思想，后者则按犹太人生活的实际情况修改了沿用已久的犹太教。在 19 世纪末法国的柏格森提出了 20 世纪影响最大的哲学流派之一——直觉主义。德国胡塞尔则在一次大战前后提出了另一个很流行的哲学流派——现象学。其他著名的犹太哲学家还有科学哲学巨匠波普与逻辑实证主义名将之一维特根斯坦。



（四）思想家。最伟大的思想家莫过于提出一个庞大完备的学说体系并引发了波及全世界的社会主义浪潮的马克思，其次是精神分析学之父、影响遍及人文科学和文艺各领域的弗洛伊德。其余还应包括共产主义运动中著名的理论家伯恩斯坦，20 世纪著名的法兰克福思潮代表人马尔库塞，阿多尔诺和霍克海默尔。

（五）社会科学学者。最突出的有古典政治经济学第二号人物大卫·李嘉图和大社会学家迪尔海姆。

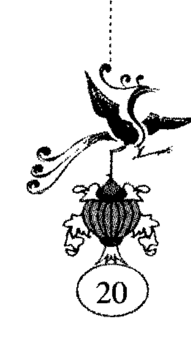
（六）政治活动家。英国著名首相迪斯累里，德国女共产党领导人卢森堡，苏俄著名政治家和理论家托洛茨基，美国当代外交家基辛格。两位教皇：著名的亚历山大三世和不太著名的安拉克列突斯二世。

（七）自然科学家。物理学家奇才济济：相对论创始者爱因斯坦、量子力学开创者波尔和波恩、原子物理学开拓者费米、创立电守恒定律的李普曼、测定光速的迈克尔逊、“李克”概念提出者之一的芬曼、提出量子电动力学公式的施温格、反质子发现者之一的西格晋。化学家也不乏其人：首次离析出纯氟并建立高温化学的莫瓦桑、染料合成研究的拓荒者拜多、氨合成法的创始人之一哈柏。生物医学家不胜枚举：近代化学疗法创始人之一埃尔利希，提出人类 A、B、AB 和 O 四血型的兰茨泰纳等。数学家中最著名的当代控制论的提出者维纳。

犹太民族所产生的各类名人中，以自然科学家居多，其次为学者与思想家。犹太民族还产生了许多杰出的体育运动员。除上述伟人外，犹太民族还为人类提供了半本《圣经》、伊斯兰教的思想来源和西方民主制度的一部分思想基础。犹太商人在中世纪和现代历史上为扫除欧洲封建主义和发展资本主义，立下了汗马功劳。

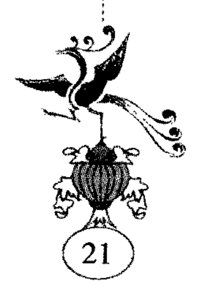
直到今天，犹太人在世界政坛上仍然大放光彩。例如，曾出任尼克松和福特两任总统国务卿的基辛格；奥尔布赖特是美国前任总统克林顿的国务卿，她也是美国历史上第一位女国务卿；刘易斯·布兰代斯担任联邦最高法院法官长达 25 年之久。在美国仅以 1998 年选出的 106 个国会议员为例，就有犹太裔众议员 23 人。

时至今日，犹太人在各行各业的成就也丝毫不逊色：喜剧大师卓别林、著名诗人海涅、音乐大师贝多芬、天才画家毕加索等。美国的电影业几乎可以说是由犹太人开拓的，几乎所有大型制片公司的创办人都是犹太裔人，如华纳公司的华纳四兄弟；派拉蒙



公司的阿道夫·祖柯;米高梅公司的刘易斯等。

不仅如此,在经济领域,犹太人有着更加骄人的成就。他们在世界各地赚钱,金融、钢铁、石油、化工、电子、餐饮、娱乐业等领域他们无不涉足。在美国,每4名富豪中就有1名犹太人,犹太金融家在美国金融界的实力首屈一指。格林斯潘这位犹太裔金融大亨,长期担任美国联邦储备委员会主席,索罗斯被称为世界头号“金融大鳄”。





自我挖掘，世上没废物





在一家有名的博物馆不太惹人注意的墙上，挂了一幅特别的画，题名“将军”。画上是一个人和一个魔鬼在下棋，图画中的人集合了所有的智慧在与魔鬼奋力拼杀。这盘棋，象征着人类在世界上的生活，所以比赛显得尤其重要，为了获胜，双方均使出了浑身的解数，令人遗憾的是，棋面出现的形势是：魔鬼将了一军，人类眼看就要落败了。有位特别的人来参观博物馆，看到了这幅画，并且深深地了解了画的涵义，激动地站在画前不肯离去，嘴里蹦出这样一句话：“魔鬼怎么能将人的军，会有这样的事情吗？”

他又凝视了许久，突然一跃而起，疯狂地大叫：“骗人，骗人！”

“还有希望，还有一招……”

的确，魔鬼经常使人濒于毁灭的边缘，可是，人类经常都有最后的一招，那正是起死回生的一手，人类的希望就在这里。

貌似绝望的棋局还有解救办法，就是说，人类还有一步好棋可以走，走了这一步，人类就可以赢。

生命的天平，常在希望和绝望之间摇摆不定，只要加强希望的分量，就能保护生命，就可以使天平的指针倾向于人类的方向。

犹太民族正是凭借着这种生存意志，坚韧、自信、执著地走在世界的最前沿。

拜耳是德国著名的科学家，曾获得诺贝尔化学奖。他从小勤奋好学，进入大学是学习物理和数学的。毕业后，他觉得自己才 21 岁，还有潜力多学习一些科学知识，于是又开始攻读化学。由于已有了坚实的物理知识，学习化学进步很快，第二年（即 1857 年）他就发表了对甲基氯的研究论文，初步显示出他在化学研究方面的潜能。

1872 年，他在斯特拉斯大学任教授，从事教学工作的同时，充分发挥自己的潜在智慧，开展对酞染料种类的研究，很快成为染料史上确定靛青性质和结构成分的第一位化学家。三年后，他进一步运用自己的学识和研究成果，研究出靛蓝的全部成分，并建立了著名的拜耳碳环种族理论。拜耳花甲之年，还继续自我挖潜，编写了反映他的研究成果的著作《拜耳科学成就》。可以说，拜耳的一生是研究挖潜的一生，硕果



累累。

如同拜耳一样的犹太人颇多，如多面手贝拉斯科、科学家总统卡齐尔、商学兼优的瓦尔堡家族等。他们的共同点是善于自我挖潜，从而获得一个又一个的胜利，取得事业上的成功。

犹太人伯林纳没有读过大学，但他创造发明的技术比博士和一般科学家还多，他发明的电话受话器比爱迪生还早，他一生发明了许许多多的新技术新产品，被称为“美国最有价值的一位公民”。这都是他勤奋好学，善于总结自己和别人的经验，挖掘自己潜能的结果。

犹太人明白，人的经验和知识不是天生的，而是后天学习的。正如孙中山先生所说的，“人不是生而知之，教而后知”。一个人因生活或工作经验不足、知识不够而招致事业的失败，千万不要失望和气馁，而应采取补救的办法，随时随地记你所当记的，学你所当学的。爱因斯坦虽然是一位杰出的科学家，但他同样感到自己的知识和经验的不足，他明白知识的海洋浩瀚无边，仅数学这门学科，就分成许多专门领域，每个领域都能费去一个人一生的时光。在创立相对论时，他深感自己的非欧几何知识不足，但他没有因此放弃自己的奋斗目标，而是立志专攻非欧几何，补足这方面知识，最后终于创立了闻名世界的相对论。



不仅科学技术领域，经商也如此。许多商界巨子，都是因为不断地努力充实自己的工作经验和知识，一步步地攀登到最高的位置，最终走上发迹致富之路的。犹太人比奇特尔，从德国移民到美国时，一无所有，既没有资本，又没有专业知识。为了生活，他从事一些家庭维修业，如厕所、水喉、窗户的维修等。他没有经验，悄悄到一些工地观察别人怎么安装和建设，自己找有关的书籍学习这方面的知识，把自己的精力和潜能全部挖出来。经过几十年的奋斗，比奇特尔公司发展成为世界级的建筑工程集团，年收入达上百亿美元。

犹太人形成一种好学风气，他们宁可克制自己的游乐和忍耐艰辛，在充实本身的经验和知识上却大量投资，绝不吝啬。他们明白，工作经验和知识的充实，可把自己的潜能充分地带动出来，成为事业成功的资本。

工作上的经验和知识，加上自身的潜能，是一个人的最宝贵财富，它引导你走上成功的康庄大道，是打开财富之库的金锁匙。



优胜劣汰适者生存



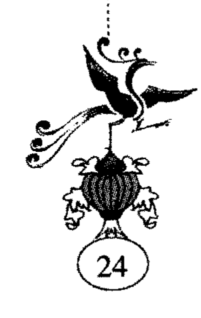
《塔木德》指出："生命有限，时光荏苒，只有奋斗不已，方能生生不息。"。所谓丛林法则就是弱肉强食、适者生存、优胜劣汰。在犹太人看来，我们总是在和别人赛跑，也在和自己赛跑，我们虽能掌控自己，却只能永远不停地向前走，除此之外没有别的选择。

犹太人是颇具积极进取精神的，他们在任何场合、任何环境、任何时间都保持着寻求积极面的意识，这是犹太人成功的秘诀。当然，他们在正视积极面时，并没有忽视否定面，恰恰相反，他们敢于面对现实，绝无畏缩或自我陶醉。正因为犹太人具有积极进取的精神，遇到困难总能设法把它转变为积极面，从而克服重重困难。

不可否认，这个世界是属于那些不停奔跑的人。他们为了生活忙碌着，为了自己心中的目标，一步一步地向前迈进。如果停止奔跑，就可能被别人甩在身后，更可能因此而失掉积极进取的斗志，最终被社会淘汰出局。

正是为了在激烈的竞争中生存下去，许多犹太人绞尽脑汁，想尽了办法。犹太人有个规矩，安息日不能工作，只能在家虔诚休息，学习典籍。可有个别商店的老板却照常营业，亵渎了安息日。一次讲道时，拉比对这些店主大加挞伐。可是，礼拜结束后，亵渎安息日最甚的一个老板，却送给拉比一大笔钱。拉比非常高兴。到第二周礼拜时，拉比对安息日营业的老板指责得就不那么厉害了，因为他指望这样一来，那个老板给的钱会多一些。谁知，结果拉比一个子也没拿到。拉比犹豫了好一阵子，鼓足勇气来到这个老板家里，问他到底是怎么回事。老板回答："事情十分简单。在你严厉谴责我的时候，我的竞争对手都害怕了，所以，安息日只有我一个人开店，生意兴隆。而你这次说话一客气，恐怕下周大家都会在安息日营业了。"

这个商店老板，追求的就是一种垄断的有利条件，他付给拉比的那笔钱，不过是他安息日盈利的一小部分而已，这点费用要比采取其他招徕顾客的手法，如广告、惠赠、大减价等省时省力省钱得多，但这样一点儿小的竞争优势因为拉比的宽容也就失去了。



知难而进，逆流而上

人生不可能一直一帆风顺。犹太人凭着过人的胆识，抱着乐观从容的风险意识，知难而进，逆流而上，赢得了出人意料的成功。然而，懂得从失败中学到经验和智能，这才是无可比拟的珍贵财富，只有坦然面对失败的人，才算真正成熟的人，在这方面，大概没有任何民族比得上犹太民族。

犹太女作家戈迪默无疑是犹太民族的骄傲。

她是第一位获诺贝尔奖的女作家，也是诺贝尔文学奖设立以来的第七位获奖者。然而，这份荣誉是她用40年的心血和汗水得来的，这当中，她多次面临严重的挫败，但她从不放弃自己，也毫不气馁。

戈迪默于1923年11月20日出生在约翰内斯堡附近的小镇——斯普林斯村。她是犹太移民的后裔，母亲是英国人，父亲是来自波罗的海沿岸的珠宝商，幸福的家庭生活，启发了小戈迪默的无限憧憬和梦想。

6岁那年，她抚摸和凝视着自己纤细而柔软的躯体，梦想着当一名芭蕾舞演员，她从剧院里得知，舞台生涯，最能淋漓尽致地表现人的情感，所以她报了名，加入了小芭蕾剧团的行列。但事与愿违，由于体质太弱，她对剧烈的舞蹈动作并不适应，经常被一些小病痛纠缠着。久而久之，小戈迪默只好被迫放弃了这个梦想。

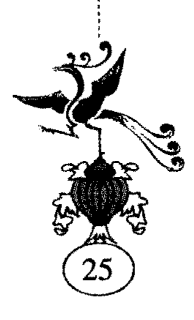
遗憾之余，这位倔强的女性暗暗发誓，条条大道通罗马，她终究要找到适合自己的成功之路。

然而，命运不但没有赐福给她，反而把她逼上更加痛苦的深渊。8岁时，她又因患病离开学校，中断了学业。夜晚，她常常流着无奈的泪，期盼着明天身体会好转，然而，天不从人愿，她只好终日坐在床上与书为伴。

某个明媚的夏日，心烦意乱又十分孤独的戈迪默，偷偷地走上了大街，她想从车水马龙的街上找到一点快乐。突然间，她被一块不大不小的木牌吸引，久久不愿离开，这木牌上写的是：

“斯普林斯图书馆”。她欣喜若狂，早已将课本读熟了的她，最渴望的莫过于书





了。此后，她迷上了这家图书馆，整日泡在书堆里。

图书馆下班铃响了，她却一头埋在桌子底下，等图书馆的大门确实锁上了，她才钻出来，在这自由自在的王国里，尽情而贪婪地吸吮着知识的营养。就这样，慢慢地，她对文学产生了浓厚的兴趣。

她那稚嫩的小手拿起了笔，浓烈的情感化为文字写在白纸上。那年，她才9岁，文学生涯就此开始。出人意料的是，15岁时她的第一篇小说在当地一家文学杂志上发表了。

当时，不认识她的人，谁也不知道这些优秀的小说，竟出自一位少女之手。

几年以后，戈迪默的第一部长篇小说《说谎的日子》问世。优美的笔调、深刻的思想内涵，触动了当时的文坛。戏剧界、文学界几乎同时将关注的目光投向了这位女作家。



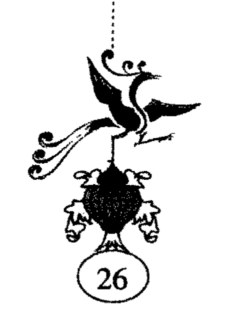
像一匹野马，戈迪默的创作一发不可收拾。漫长的创作生涯，她相继写出10部长篇小说和200多篇短篇小说。惊人的产量，加上精致的品质使她连连获奖：她的《星期五的足迹》获英国史密斯奖，之后她意外地又获得了英国的文学奖。

她说："我要用心血浸泡笔端，讴歌黑人生活。"满腔的热忱很快就得到报答。她的《对体面的追求》一出版，就受到了瑞典文学院的注意。接着，她创作的《没落的资产阶级世界》、《陌生人的世界》和《上宾》等佳作，轻而易举地入围诺贝尔文学奖。

然而，就在她春风得意、乘风扬帆之时，一个浪头伴着一个旋涡使她又几经挫折，瑞典文学院几次将她提名为诺贝尔文学奖的候选人，但每次都因种种原因而未能得奖。

面对打击，这位弱女子若有所失，她曾在自己著作的扉页上，沉重地写着："内丁·戈迪默获诺贝尔文学奖"，然后在括号内写上"失败"两字。然而，暂时失落并没影响她对事业的追求，她一刻也没放松过文学创作。终于，她从荆棘中闯出了一条成功的路。

生命的天秤，常在希望和绝望之间摇摆不定。只要不放弃希望，永远就不会失去胜利的机会。



第三章
信仰——不灭的灵魂

犹太民族是一个神奇的民族，他们没有国家、没有地域，他们为了自己能够生存和发展，走遍了世界的各个角落，无数次的被驱逐和杀害，无数次的流亡与逃难，即使在种族濒临灭绝的时候，他们仍然没有放弃自己的信仰，没有被别的民族同化，并且在世界各地人才辈出，成为世界公认的最优秀、最聪明的民族。





苦难历史铸就独特信仰



犹太人的祖先希伯来人，在未进入迦南之前，曾经历过自然崇拜、祖先崇拜和多神信仰的早期原始宗教的历史。

对于以游牧为主的亚伯兰部落，自然界对他们最大的威胁是干旱少雨。没有水，牲畜无法存活，人也不能维系生命。可是，沙漠里没有河流，没有湖泊，也没有出水的源头，人们只好把期待的目光投向了苍天。只要有雨水，人们就可以储存备用，牧草才能发芽生长，牛羊也不会被饿死渴坏。

在这种背景下，雨神便成了古犹太人顶礼膜拜的对象。他的名字叫耶和华。犹太人不敢直呼耶和华的名字，而称它为“阿特乃”，意思是“我的主”。直到今天犹太人仍然这样称呼他。

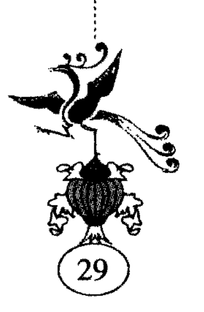
尽管耶和华很快成了古犹太人的精神支柱，但并非是他们惟一敬拜的神。同其他原始部落一样，古犹太人也崇拜岩石、山峦、树木、月亮与牲畜，特别是牛。

虽然希伯来人在迦南过上了安宁的生活，但他们又面临着另一个重大的威胁，那就是被经济与文化远比自己先进的迦南人同化的威胁。

希伯来人的部落酋长亚伯兰敏锐地认识到了这个问题，便开始寻求耶和华的帮助。当亚伯拉罕意识到耶和华可以给予他一种神圣的力量，凭着这种力量，他可以将犹太人团结起来，于是他想方设法将耶和华描绘为一个“万能的神”，到处宣传犹太人是耶和华的特选“子民”，应以忠诚来换取耶和华的恩惠。

有一天，耶和华对亚伯兰说：“我立你做多国之父，但你要向我保证：从此以后，你的名字不再叫亚伯兰，改叫亚伯拉罕，我要成为你和你后裔的神，你们必须世代的遵守和我的约定，……你们世代的子民生下来的第八天，必须接受割礼，否则必从民中剪除，因为违背了与我的约定。”

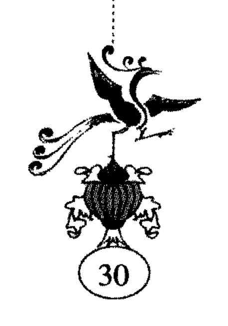
在犹太人的历史上，上帝耶和华同亚伯拉罕所订立的这个契约非常重要。它表明从此亚伯拉罕将成为一个被上帝拣选来为宇宙服务的民族创造者。强化这一契约的割礼仪式亦有两重含义：一是作为一个被上帝拣选民族的圣化标志，二是加强了这个



民族的宇宙因素。“亚伯拉罕”意为“多国之父”，它表明希伯来人终将超越本部落的艰辛，融入世界。这个契约成为自称“契约民族”的犹太人特性的开端。

当时亚伯拉罕创立了一种朦朦胧胧的信仰，即崇奉耶和华为惟一的神主。那时，人类怕火、怕闪电、怕一切足以伤害他们的自然之物，于是幻想有一个掌握世界的“神”，与此同时，犹太人创立了神教，首先有了自己惟一的耶和华。亚伯拉罕建立起来的信仰，不仅把犹太人统一起来了，而且为犹太教奠定了民族基础。







把摩西十诫，当做行动指南



公元前1250年，摩西带领以色列人出埃及，他们衣衫褴褛艰难的穿越在西奈的沙漠中，面临饥饿、干渴、疾病、劳累以及强敌追袭拦阻的威胁，不少人怀念在埃及虽被奴役但终究能维持生存的生活。于是他们的尊奉信仰开始产生动摇，以致在征途中摩西隐居修道时，有不少人乘机进行偶像崇拜。

为此，摩西不得不在西奈沙漠中停止行进，假托耶和华之命，对离经叛道的人发动了一场"清教运动"，以统一精神信仰。他声称耶和华在西奈山向他传授了十条戒律，作为耶和华与犹太人订立的约法。这十条戒律被刻在石板上，这就是著名的"摩西十诫"：

一、除了耶和华之外，不可信仰别的神；

二、不可为自己制作和崇拜任何偶像；

三、不可妄称耶和华的尊名；

四、当守安息日为圣日。前6天做工，第7天歇息，任何工作都不能做；

五、孝敬父母者，福寿长久；

六、不可杀人；

七、不可奸淫；

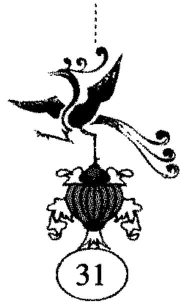
八、不可偷盗；

九、不可作伪证陷害人；

十、不可贪婪他人的一切。

摩西让犹太人12个部落在西奈山下设立祭坛，宰杀牛羊，将牲畜的血一半倒在盆中，一半洒在坛上，进行立约仪式。由此摩西初步创立了人类最早的神教——犹太教。"摩西十诫"不仅成为犹太教的基本教义，也是人类最早的法律之一，并在相当大的程度上影响着后来的基督教和伊斯兰教。

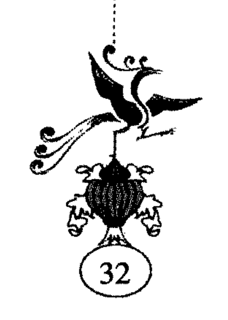
此外，在西奈流浪行进中，摩西还采纳了岳父叶忒罗的建议，把犹太人分别组成1000、100、50、10人各级规模不等的社会行政单位，选择能人贤者出任千夫长为各级



行政首脑，协助摩西管理，结束了希伯来一直以来各部落混乱无序的状态。

摩西为争取犹太民族的独立和自由，确立了犹太人统一的宗教信仰，并促进了犹太民族形成的历史进程，成为千百年来被犹太民族所尊敬和仰慕的第一人。







伟大的先知是他们的精神领袖



每个民族都有他们信仰的人物，这些人物既是一个民族的体现，又是一个民族的标榜。

在罗波安统治时期，希伯来王国分裂为北朝以色列和南朝犹太国。内部倾轧、外敌蹂躏，信仰危机日趋一日地加剧了两个王国的衰败。

公元前8世纪中叶，民族危机与日俱增，一批"先知"登上犹太政治舞台，展开了一场影响深远的先知运动，犹太教历史上伟大的"先知时代"由此开始了。

先知是上帝耶和华在犹太人中选来传达他的意志的人；先知的一切话语皆真实无误。摩西是最大的先知，其预言是真实的。先知们都有一个共同点，那就是敢于坚持他们所认为的真理。

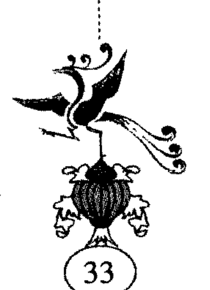
先知们具有超凡的精力与智力，能预见到将要发生的一切，他们警告那些面临灾祸的人，如果他们一再坚持违背上帝的教导，将会有何等灾难降临到他们身上。先知们富有追求正义与真理的激情，经常毫无畏惧地向国王或君王传达上帝的旨意，要求他们服从上帝启示给先知的律法。

在犹太社会中，任何时候任何人背离了至圣的中心理念，先知就会传达上帝的意旨，教诲式地警告犯罪者，即使国王也不例外。

在犹太人2000多年的流散中，他们之所以能保持高度的民族统一性，主要是先知的思想中闪现着民族的良知，这不但促进了犹太教的巩固和发展，而且使犹太人的生活有了规范，甚至对全人类的人性也有着很重要的贡献。

先知中最伟大和最为杰出的代表有：阿摩司、以赛亚、何西阿和弥迦。

先知的代表人物都从同一个基本观念出发，即一个上帝。一个唯一的创世主和士师——一个非神话的、非魔术的神——一个不屈从于命运和不受任何约束的最高意志。他们坚信必须维护和传播自己的信仰，要求人们遵守道德戒律。他们向犹太人传达上帝的预言和旨意：犹太民族要遭受亡国和流放之苦，但上帝不会忘记他的特选子民，历经苦难的犹太民族最终会回到上帝对他们应许之地，建立自己的国家。犹太人



必须固守这一信念,否则就不可能获得拯救。

尽管先知们经历了犹太社会不同的动荡时期,看到了不同的历史事件,但他们都超越了各自的时代和历史事件,构筑了共同的宗教原则和伦理规范,这对犹太民族的信仰具有永恒的意义。

先知们用自己的智慧鞭挞着人们又启迪了人们,使犹太民族散而不亡,生生不息,同时也形成了犹太民族的信仰之源。





把犹太教立为国教

摩西带领犹太人历经40年荒漠飘零，终于又回到了迦南。在无数征战与辛勤耕作后，犹太民族重归纯朴并日渐强盛。公元前1028年左右，犹太人建立了统一的王国，大卫登上了王位。他不但是一位骁勇善战的军事领袖，还是一个具有远见卓识的政治家。在他的统治时期，王国的版图空前扩大，从地中海到幼发拉底河，从大马士革到埃及边界。

为了进一步巩固民族团结、统一王国，维护自己的统治，大卫大力扶持犹太教，将其立为国教，并建立了等级分明的祭司制度。

犹太教在大卫的大力扶持下，获得了进一步的巩固和发展，犹太教就这样征服了自己的国度，成为全民的信仰。

犹太教历经几百年，经历了重重艰难，终于成为国教，迈出了征服世界的重要一步。

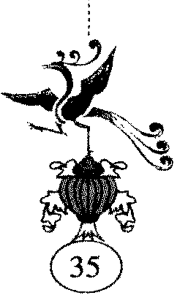
犹太教是一本财富的圣经，很早就引领犹太人走上了发家的道路，培养了犹太人财富的头脑和独特的思维方式，让犹太人具备了经商的全部素质，一旦得到机会，他们便从一名不文迅速地富有起来。犹太教里的千年智慧为犹太人日后成为商业巨子奠定了基础。

犹太教上说，犹太人是上帝的"特选之民"，由于是上帝挑选出来的，因此犹太人具有极高的素质，拥有一般人所不具有的能力。因此他们对自己有很高的期望，希望自己的成功能够超越其他民族。

犹太教一直在鼓励人应该注意发展自己的能力，强调个人的能力胜过一切，拒绝抹杀个性，他们主张运用自己的能力去改变他们认为不合理的东西，甚至认为个人的能力可以影响和改变世界。

《塔木德》里就有这样的故事：

有两个人，一位是以家世为荣的富足年轻人，另一位则是贫穷的牧羊人。那位富有的年轻人非常自豪，把祖先的荣耀和自己的富有向牧羊人炫耀了一番后，得意地看



着牧羊人。牧羊人哈哈一笑说："你是哪位伟大祖先的后代啊！不过你要知道，你可能是你们家族的最后一个人，而我肯定是我们家族的第一个人。"

这个牧羊人就是不看重传统的典型，他不为传统的背景和势力所束缚，他相信自己的能力，相信自己可以改变自己的不利处境，他要推翻前人带给后人的影响，去创建一个由自己主宰的新天地。

这就是犹太精神。他们敢想敢干，崇尚自由，反对一切守旧的东西，更不会为一些僵化的观念和传统的做法拘束。年老的拉比总是鼓励年轻人做自己愿意做的事，勇于尝试新鲜的事物，即使是冒险也是值得的。犹太教鼓励人们冒险，如著名的探险家哥伦布，他的祖先就是犹太人。

一位犹太银行家的儿子取得博士学位后，改信了基督教。这件事深深地刺伤了银行家的心，好在两个孙子经常来看他，他才略有些宽慰。



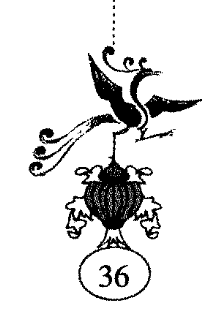
一天，银行家看到两个孙子在玩纸牌，便问两个小家伙在玩什么游戏。

"我们在玩银行家的游戏。"孙子不假思索地说。

银行家一听，非常高兴："孙子身上流的仍然是我的血脉！"

这个故事告诉人们，为了自己的发展，有些犹太人虽然加入了基督教，但是他们喜欢金钱、崇尚金钱的习惯却丝毫没有改变。

犹太人就是在犹太教的指引下，虽然没有国家，没有固定的家园，依然顽强的生存下来。





犹太人的圣经宝典《塔木德》

犹太人的富有和他们的宗教是分不开的，上帝特选之民的荣誉感激发着他们。犹太人是伟大的，他们改变了这个世界，而他们的精神来源则是犹太教。

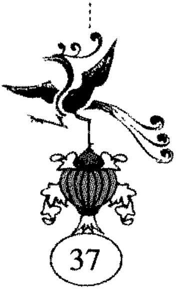
说起犹太人的宗教就不能不说《塔木德》。

《塔木德》从犹太教的三部典籍说起，第一部是《圣经・旧约》，还可以称做《塔拿克》，所有犹太人都要绝对忠诚地信奉它，《圣经・旧约》的前五卷称为《托拉》(又称《律法书》、《摩西五经》)，是其中最重要的著作；第二部《塔木德》，它对《托拉》及犹太教经文中的“613 条戒律”逐一做出了详尽解释；第三部是《米德拉什》。除《托拉》外，这是犹太教中的三部典籍。

《塔木德》是犹太教的第二部经典(希伯来语音译，意为“教导”，又称口传《托拉》，出自《申命记》第 11 章第 9 节：“你们将用它来教导你们的孩子”)，其权威性仅次于《圣经・旧约》。对犹太教而言，《圣经・旧约》是永恒的圣书，而《塔木德》则是犹太教徒生活实用的经书，旨在给犹太人提供宗教生活的准则与为人处世的道德规范。犹太民族通常被称作一个“商人的民族”，许多时候，又常被称为“律法的民族”，犹太民族的律法精神集中体现在他们的经典《塔木德》中。

《塔木德》被看做是犹太教的基本法典，因为其中包括民法、刑法、教法、规章条例、传统风俗、宗教礼仪、各种社会道德的讨论与辩论、著名犹太教学者的生平传略等。《塔木德》也被视为一部犹太教精神的百科全书，因为拉比们在辩论中调动了各种论据。书中有脍炙人口的格言、民间故事、传说、逸事集、双关语、梦析，还有包括神学、伦理学、医药学、数学、天文学、历史学、地理学、植物学等方方面面的日常科学知识。

《塔木德》是2000 位学者在1000 多年的讨论和研究中完成的，它把这些学者的主要的观点和意见表达出来，是大家相对集中思想的表达，其本身并没有一个确定的答案。因此，严格地说它不是一部律法书，而是一部自己研究和探索的书，每一个犹太人的研究都是他自己的见解和观点。所以说《塔木德》是犹太人智慧日积月累的贮藏所，而这种智慧并不是非要显示在表面上。《塔木德》不是具有必然真理的著作，而是



阐述了很多犹太拉比的观点。拉比们互相之间常常无法取得一致,但他们的观点却被认为有着某种神圣不可侵犯性,值得研究,是对于永无止境地探求《托拉》真理的一种贡献。犹太人在一起学习《塔木德》的时候也是他们互相交流和学习心得的过程。《塔木德》所解决的难题不胜枚举,若是关于一个合乎逻辑的答案存在着观点上的不一致,它能根据拉比中多数人的意见做出结论,因为《托拉》就是教导大家遵从大多数人的意愿。

“首要的不是精研律法,而是实践”这一主题思想贯穿在整个《塔木德》之中。在犹太经学院中的学生即使把《塔木德》背得滚瓜烂熟,也不能算是一个好学生,因为《塔木德》中都是别人的讨论意见,你并没有融会贯通地发表自己的见解。《塔木德》是一部犹太律法的百科全书,内容包罗万象,可以供你参考借鉴,但绝不是行动指南。掌握《塔木德》的传统方法是借助评论不断地阅读它,就它与他人争辩,提出更进一步的解释,直到它成为熟悉的领域。

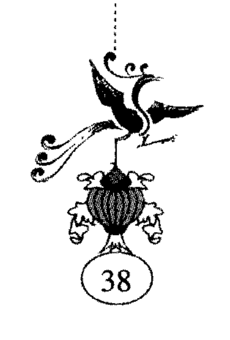


《塔木德》虽被称为犹太教仅次于《圣经》的法典,但绝对不具有一般法典那种“言不二价”的特征。种种大相径庭的观点并列共存,没有一个权威性结论,这种情况在《塔木德》中比比皆是。就像每本《塔木德》或者探讨《塔木德》的书都必须从第二页起才印上页码,以便让读者在第一页的空白处记下自己的观感一样,《塔木德》的作者们更愿意让种种争论留下一个继续争论的余地。

著名的犹太先知比赛亚说过:“假若《塔木德》是一些固定不变的公式的话,它就不能存在下来。所以,摩西曾向上帝恳求说,‘宇宙之主,请将关于教义和律法中每个问题的终极真理赐予我们。’上帝的回答是,‘教义和律法中没有先期存在的终极真理,真理是每一代权威注释者中大多数人经过思考得出的判断。”

“真理是每一代权威注释者中大多数人经过思考得出的判断”,这是上帝的“话”,更是犹太人智慧的闪耀。何等明智的上帝,何等明智的拉比,何等明智的《塔木德》!正因为有了这样一种明智,《塔木德》才能兼收并蓄地容纳了对《圣经》的各种解释,才能在接受新思想、新观念的同时,保存各种观点,保存各种流派,保存它们所代表的各种发展可能性和它们所蕴含的各种智慧基因。

一个屡屡被人称为顽固守旧的民族,却屡屡为人类做出各种开创性的成就,甚至贡献出与其人数不成比例的世界级大师,其秘诀就在于犹太民族特别善于保存其智慧基因以适应新的环境、迎接新的挑战。



圣殿聚拢民族灵魂

所罗门继承王位时，犹太民族正处于繁荣时期，百姓安居乐业，一派太平盛世的景象。四邻诸国如腓尼基、叙利亚争相与之建交；埃及国王还送来公主，以联姻方式建立睦邻友好关系。所罗门生活极为奢华，但是他并未忘记耶和华，他用七年时间为耶和华在首都耶路撒冷建造了一座极为雄伟壮丽的圣殿。

圣殿坐落在耶路撒冷的锡安山上，圣殿的中心是"至圣所"。这是一个正方形的小房间，长宽各是30英尺，房里立着两个木雕的天使，在其伸展的羽翼下，将安放神圣的约柜。

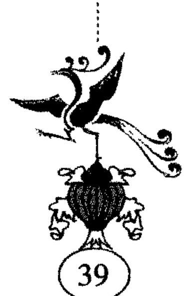
圣殿竣工之日，所罗门举行了隆重的庆祝仪式。他邀请犹太各界领袖会聚耶路撒冷，并亲自带领他们步行前往锡安山的基列耶琳迎取约柜。这个外形普通的木匣伴随犹太人漂泊了近600年，传说里面珍藏有当年耶和华在西奈山顶与摩西订约的"十诫"石板。

安放仪式十分庄严肃穆。所罗门身着紫罗袍，头戴金王冠，端坐殿中，身后站着500名手持金盾的王宫侍卫。身穿白袍的祭司、长老、贵族、奴仆、歌队、琴师和号手围聚在祭坛周围。殿中香烟缭绕，鼓号齐鸣。当祭司们肩抬"约柜"进入圣殿时，大殿内外顿时鸦雀无声，人们静心聆听国王的祈祷。

在至诚至圣的祈祷声中，"约柜"被安放在神秘而幽静的"至圣所"内。此后，每年只有大祭司有权在赎罪日那天走近圣灵一次，将牛血洒在地上，以示赎罪，随后即行退出。饰以香花和其他图案的包金大门终年紧闭，只有肃穆的雕像伸展着翅膀守卫着约柜。

约柜安置完毕后，圣殿内云雾弥漫，突然一团火焰从天而降，烧着了坛上的祭品，这似乎预示了犹太教的繁盛以及犹太人以后的多灾多难，同时也点燃了犹太民族对于心中圣殿坚定而又诚挚的信仰之火。

这场盛大的欢庆活动一直持续了两个星期，举国上下一片欢腾，杀牛宰羊，大肆庆贺。



圣殿的建成轰动了四邻各国，来圣殿觐观者络绎不绝。耶路撒冷成了人人向往的圣地，犹太之王声名远扬。犹太教得以广泛传播，主神耶和华的形象和威力大大增强，逐渐上升为各地犹太民族的保护神。

圣殿的成功建造，在以后的岁月中，筑起了犹太人宗教信仰的圣所，使他们身有所往，心有所归，无论征途如何坎坷，人生如何多舛，心中的圣殿永远不倒。

所罗门建造圣殿的举措，正是犹太人智慧迸发的举动，它的意义远不是一座锡安山上的建筑。而是穿越时空，透过灵魂，集聚犹太民族心与灵一致的归宿。





第四章
教育——智慧的大门

据说在每一个犹太人的家里，当孩子刚刚懂事时，母亲就会翻开《圣经》，将一滴蜂蜜滴在上面，然后，让孩子去吻《圣经》上的蜂蜜，接着，母亲会告诉孩子：书本是甜的。





学校在，犹太民族就在

从犹太民族对教育的重视和对教师的敬重，人们就不难想象学校在犹太人生活中具有何等的地位。

1919年，犹太人同阿拉伯人正处于日趋激烈的冲突之中，耶路撒冷的希伯来大学便在隆隆的炮火声中奠基开工了。此后连绵不绝愈演愈烈的冲突，并未能阻止这所大学在1925年建成并投入使用。

犹太人之所以特别重视学校的建设，除了他们具有那种“以知识为财富”的价值取向之外，还因为他们认为学校无异于一口保持犹太民族生命之水的活井。

伟大的拉比约哈南曾说过：“学校在，犹太民族就在。”

公元70年前后，占领犹太国的罗马人肆意破坏犹太会堂，图谋灭绝犹太人。面对犹太民族的空前浩劫，约哈南想出一个方案，但必须亲自去见包围着耶路撒冷的罗马军队的统帅韦斯巴罗。

约哈南拉比假装生病要死，才得以出城见到罗马的司令官。

他看着韦斯巴罗，沉着地说道：“我对阁下和皇帝怀有同样敬意。”

韦斯巴罗一听此话，认为侮辱了皇帝，做出要惩罚拉比的样子。

约哈南拉比却以肯定的语气说：“阁下必定会成为下一位罗马皇帝。”

将军终于明白了拉比的话，很高兴地问拉比此次有何请求。

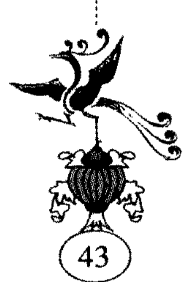
拉比回答道：“我只有一个愿望，给我一个能容纳大约10个拉比的学校，永远不要破坏它。”

韦斯巴罗说：“好吧，我考虑考虑。”

不久以后，罗马的皇帝死了，韦斯巴罗当上了新罗马皇帝。当攻破耶路撒冷之日，他果然向士兵发布了一条命令：“给犹太人留下一所学校！”。

学校留下了，留下了学校里的几十个老年智者，维护了犹太的知识、犹太的传统。战争结束后，犹太人的生活模式也由于这所学校而得以继续保存下来。

约哈南拉比以保留学校这个犹太民族成员的塑造机构和犹太文化的复制机制为



根本着眼点，无疑是拥有极富历史感的远见卓识。

一方面，犹太民族在异族统治者眼里，大多不是因为地理政治上的不同，而是成为文化上的吞并对象。小小的犹太民族之所以反抗世界帝国罗马而起义，其直接起因首先不是民族的政治统治，而是异族的文化统治，亦即异族的文化支配和主宰：罗马人亵渎圣殿的残暴之举。

另一方面，犹太民族区别于其他民族，首先不是在先天的种族特征上，而是在后天的文化内涵上。犹太民族有白人、黑人和黄种人，作为犹太教大国的以色列一直向一切皈依犹太教的人开放大门，只要接受犹太教就是一个正统的犹太人。

为了达到这一文化目的，犹太人长期追求的不仅仅是保留一所学校，而是力图把整个犹太生活的传统和犹太文化的精髓保留下来。从犹太民族2000多年来持之以恒、极少变易的民族节日，到甘愿被幽闭于"隔都"之内以保持最大的文化自由度，到复活希伯来语，所有的一切都典型地反映出了犹太民族的这种独特追求，和这种独特追求中生成的独特智慧。这种智慧就是对民族文化的高度自信、执著和维护。



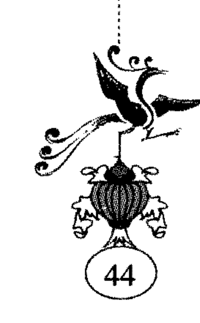
【犹太名人链接】



文学天才——阿格农

住在阿格农故居附近的人们或许会告诉参观者：不，他没有死，他昨天还出来散步，我们一眼就能认出来是他，他永远修饰得那样简洁，他会和蔼地、彬彬有礼地向你打招呼，仿佛是一个普通的长者。他曾使我们感到骄傲，他把我们的苦难、欢乐、离散、聚合展现在耶和华面前。他是一位获得文学界最高嘉奖的犹太人，以毕生心血描绘了犹太人斑斓的社会，至今，人们还沉浸在他神话般的作品中。

希莫尔·尤素福·阿格农，1888年7月17日出生在欧洲中部的加利西亚地区。父亲沙洛姆·莫德克·哈奇克是以研究犹太教法典著称的大家族后裔，虽以经营毛皮为主，但有着很高的文化修养，是犹太人教法典的学者和拉比，并对犹太文学有着很深的造诣；母亲埃丝特是文学爱好者；祖父也是一个学识渊博的犹太商人。出生在这样一个传统的犹太家庭中，阿格农从小便受到了严格的教育和良好的熏陶。10岁时，他一面在学校读书，一面跟父亲和当地的拉比学习犹太教法典及其注释。后来进入会堂学校学习。在那里，他博览群书，大量阅读了哈西德派的民间传说、犹太哲学著作以及欧洲文学作品，并开始接触、了解现代希伯来文学和希伯来文复兴的情况。这一切极



大地启发了阿格农的创作才能，为他的创作奠定了坚实的基础。

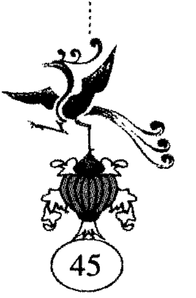
阿格农15岁时便显示了创作天才，从1903年到1906年，他先后用犹太德语和希伯来文写了大量诗歌、传说和民间故事，并在当地犹太杂志上发表。自此，阿格农找到了自己向耶和华献礼的最恰当方式——写作。即使在晚年患有严重心脏病和视力欠佳的情况下，他仍坚持每天写作，不断修改和校订早期作品，直到生命的最后一刻。

4000年的犹太文明，2000年的流散生活，百年的犹太复国主义以及新兴的以色列现代文明，本身便是不可多得的创作源泉。作为一名杰出的犹太人，阿格农了解本民族的历史，亲身感受过犹太人的悲欢离合，亲历了时代带给他们的苦难并共同追求他们的梦想。他的作品刻画了一批形象生动并极富象征性的人物，覆盖了从18世纪到以色列建国后近200年的历史，反映了几代犹太人的生活，组成了一幅色彩绚丽的犹太历史画卷。

19世纪末，犹太复国运动兴起，刚刚20岁的阿格农积极参加了这个运动，热忱地为犹太人的梦想而奋斗。在此期间，他的第一部短篇小说《被抛弃的妻子》在耶路撒冷出版。作品写的是一个遭遇波折的抒情故事。他的笔名阿格农便是由小说的希伯来文原名Agounot演变而来的，意为漂泊者，这正反映了阿格农渴望整个犹太民族得到家园的愿望。这部小说反应了早期犹太人颠沛流离的流亡生活和其间所出现的悲欢离合。类似题材的作品还有《新娘的华盖》，描写一个犹太人哈希德怀着一颗虔诚仁爱之心走遍城市乡村，为他的三个待嫁女儿寻找嫁妆。通过对这个人物描述，阿格农写出了流落在俄国和奥匈帝国的犹太游牧者的生活和宗教信仰。作者在这些作品中把浓厚的宗教气氛和鲜明的犹太民族风格融合在一起，极具意味。作品中的主人公多是生活贫困、凄惨，但精神上乐观诙谐，经历种种悲哀离愁和灾难，但最终都被甜蜜美好的爱情所拯救，流离失所的生活与诗情画意、天真纯朴融合在一起，苦涩而温馨。

耶路撒冷对于多年流散的犹太人来说，是他们始终不能忘却的精神中心。《圣经·诗篇》中写道："我怎能在陌生的土地上颂唱耶和华的赞歌。啊！耶路撒冷，假如我忘了你，就让我的右手变得麻木不仁……"

阿格农在1910年就实现了移居耶路撒冷的夙愿，从那时起，他开始描写东欧犹太人陆续向圣地移居的故事。他以虔诚的心讴歌耶路撒冷，在阿格农眼中，圣城是一轮光芒四射的太阳。那里的男女老少都是聪明可爱的，那里的一草一木都是美丽迷人的。长篇小说《海洋之心》就是描写一个犹太小团体回圣地的故事，他们从东欧出发，经历了种种波折，终于抵达耶路撒冷。"二战"中，东欧地区的犹太人经历了一次重大的劫难，共有600万犹太人惨死在纳粹的屠刀下，欧洲大陆浸透了犹太人的鲜血，大批大批的犹太人向圣地耶路撒冷移居，渴望得到神的庇护。《阿格农全集》的最后一卷《火与木》中许多小说就是以此为题材，写了犹太人的苦难和他们对于信仰的执著。





1939年，阿格农发表了为人们所称道的《夜间来客》，叙述第一次世界大战后，一个犹太人重游欧洲老家的小镇，看到自己家乡遭到炮火洗劫后的凋败景象，感慨万端。战争使波兰犹太人在物质精神上受到严重摧残，使他们在传统和信仰方面面临毁灭。但小镇上的年轻人却在努力开拓新的生活，并以最大的努力来建设一个现代的以色列。阿格农把犹太民族的希望寄托在年轻一代的以色列人身上。《夜间来客》在1950年获得了比厄立克奖金，西方评论家认为这部小说的意义在于它描写了众多的受到战争残害的人民。

阿格农后期的作品以写现代以色列人的生活为主，为人称道的有《就在昨天》。这部小说触及到犹太人如何对待欧化的问题，它以引人入胜的情节、对人物内心世界的描绘和对犹太社会道德风俗的剖析，探讨了犹太民族的前途问题。《耶路撒冷故事集》也是写了犹太人在现代生活的冲击下开始产生对传统宗教观念的动摇，包含了作者对犹太民族古老传统的留恋，同时也反映了作者对以色列新生活的向往。

阿格农的一系列小说构成了现代犹太民族生动形象的编年史。

在写作中，阿格农擅长运用象征主义手法，人物和环境都具有象征性。他的象征手法受哈西德派神秘主义的影响，在作品中现实与幻境交织在一起，扑朔迷离，神秘莫测。他所使用的语言多出自犹太教法典和哈西德派传说，使“神的语言和世俗的语言一脉相通”。瑞典文学院在颁给他的获奖证书时指出：“他的作品始终带有神秘主义的色彩，甚至在描写灰色的残酷的景象时也加上不可思议的、诗一般的、神话似的金色光环。”

阿格农被西方文学界誉为现代希伯来文学巨匠，他的作品大都用希伯来文创作，其影响却远远超越了希伯来文的范围。1966年10月12日瑞典文学院宣布授予阿格农诺贝尔文学奖，“因为他能从犹太人民的生活中吸取主题。从而进行深刻和具有特色的叙事艺术”。

阿格农的作品在全世界犹太人中的影响与日俱增，为越来越多的人所喜爱和欣赏，现已被译成十多种文字，流行于世的文集有11卷本和8卷本两种。



教育从小抓，童年教育决定终身

世界上有许多民族喜爱读书，人们常提到的有冰岛人、芬兰人、俄罗斯人、英国人、美国人等。但比较之下，人们发现犹太人更喜爱读书，而且更善于读书。

犹太人喜爱读书，有其历史和社会因素，其中，独特的家庭教育起着重要的作用。由于在历史上犹太人不断受到迫害，财产被掠夺，房屋被烧毁，人民遭驱逐，从而迫使他们把寻求知识、增长智慧当成一种防御手段。这种一心寻求知识，并以不同方式运用知识来谋生的特点世代相传，成为犹太民族的一个特点。

“没有学童的城市终将衰败。”

“有学童而不教育的家庭，必将是一个贫穷的家庭。”

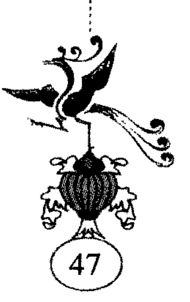
孩子的童年决定他的终生，这在犹太人中是一个至理名言，在现实中也是不争的事实。当然，也有人认为人的一生是很复杂的，人的一生漫长，充满了各种各样的际遇与偶然性。如何将孩子打造成一个对社会有用的人是所有父母都必须面对的问题。

一个人是天才还是庸才，究竟是取决于天赋还是教育？这是一个在许多民族中有着争议的问题。但在犹太人中这个问题没有争议，他们认为一个普通的孩子只要教育得法，就能成为一个杰出的人。

犹太伟大的科学家爱因斯坦在儿时，并不是一个十分聪明的孩子，天赋也不算高，4 岁才开始说话，在小学时因为学习成绩不好，老师曾要求他退学。但在他的家庭中，他母亲对他的音乐熏陶和叔父对他进行的数学启蒙，培养了他杰出的形象思维能力，使他最终成为一名伟大的科学家。

在很多人的头脑中有这样一种观念，认为孩子成长得好，是因为天赋优良；孩子不成功，就怪罪于先天不足，而不去追究父母在教育方面的失职。

很多成功的教育事例说明，对孩子的教育开始得越早越好。认为婴儿如同一张白纸，不具备学习与接受教育的能力，出生不久的幼儿就如同一只小动物，主要是吃饱，长身体，而不是学习，这是人们普遍存在的偏见。事实上，孩子从出生到 3 岁前，是一个最为重要的学习时期。因为这一个时期，孩子的大脑接受事物的速度和方法最快最



直接。

一位犹太教育专家曾说:“人刚生下来的时候没什么两样,但因为环境,特别是幼小时期所处的环境不同,有的人可能成为天才或英才,有的人则变成了凡夫俗子甚至蠢才。就算是普通的孩子,只要教育得法,也会成为不平凡的人。”假如所有的孩子都受到一样的教育,那么他们的命运决定于禀赋的多少。

多数犹太教育家认为,婴儿在0至3岁之前的学习方式与长大后不同,前者是一种模式学习,即无意识学习,后者称之为主动学习,即有意识学习。了解这一点对开发孩子的潜能是非常有价值的。

如何塑造天才,如何发掘天才? 最为重要的就是在生活中,在我们的家庭中尽早挖掘出孩子的潜能。



生活中的天才是神秘的,事业上的天才更为神秘,因为我们不了解天才是怎样出现的。其实天才并不神秘,也不是可望而不可即的,而是与生俱来的一种潜能,每一个人身上都存在,很多人只是后天的培养不当,潜能没有开发出来而已。

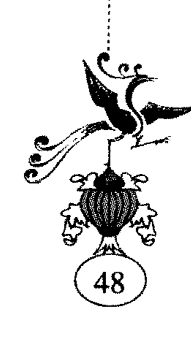
根据生物学、生理学、心理学等学科的研究,人天生就有一种特殊的能力,它隐秘地潜藏在人体内,表面上看不出来,这就是潜能,即我们所说的天才。

人人都有潜能,但人的潜能并不是恒定和永存的、它是有递减规律。

很多犹太教育家都认为,一个人的事业、社会地位、婚姻和财富,并不取决于某种单一的因素。智商高的人不一定能成功,反之,智商不高的人不一定不成功。智商低的人幸福的指数比较低,智商高的人则比较自由和快乐,智商的高低与早其教育有着极大的关系。

犹太母亲爱莎说:“我的孩子出生还不到六周,我就自作主张要他看一些有颜色的东西,比如,我给他喂奶的奶瓶的颜色就各不相同,这与很多国家永远只用一种颜色的奶瓶是不一样的。我发现用不同颜色的奶瓶给孩子喂奶是一件很有意思的事。因为这样孩子就会爱上某种颜色,当用他所喜欢的颜色的奶瓶喂他奶时,他总是表现得很有食欲,两只粉嫩的小手总是试图要抱紧这只奶瓶。当然,用他不喜欢的颜色的奶瓶喂他奶时,他会不停地扭头,回避奶瓶嘴或吐出来,有时还会皱着眉头表示他的反抗。除了奶瓶之外,我还给孩子买了红色的小鼓,用短绳把小鼓拴到他的手腕上,随着手的上下摆动,小鼓就会随之发出声音。孩子就会很高兴。”。

为了让孩子分辨与记住这些颜色,她每周给孩子换一个其他颜色的小鼓。通过这种方式,在不多的时间中孩子就会记住绿色、红色、蓝色、黄色等颜色。在形状上会对圆的、方的有一个不同的概念。



另一个犹太母亲海可·华丝格说:“教育孩子的方式很多,可以让孩子拿一些贴有砂纸的纸片和其他光滑的物品,教给孩子粗糙、光滑等形容词。当然婴儿拿着这些

东西总喜欢往嘴里送，家长要注意，不要让孩子养成这种习惯，让他们记住大人不允许的东西是不能放进嘴中的。”。

犹太母亲的建议：给孩子买玩具，应按年龄有所不同。年龄小的孩子给他的玩具应该是线条简单而色彩明快的那种。

这是犹太母亲教育孩子的一些方法。这些办法很快就被大多数犹太母亲所接受。因为犹太人中有一个良好的习惯，为了教育好自己的孩子她们总是在不断探索教育孩子的方法。有了一种好的方法，她们就会毫无保留地传授给她人。她们认为教育好孩子是每一个犹太母亲的责任，也是每一个母亲所应承担的民族责任。

【犹太名人链接】



科学泰斗、现代物理学之父——爱因斯坦

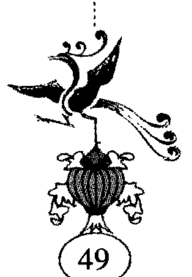
在20世纪的科学奥林匹斯山上，爱因斯坦居于最高的荣誉地位。爱因斯坦属于少数最有资格代表和标志这个世纪人类思想和科学发展水平的天才之一。他以其创立了相对论的非凡智慧，奠定了现代物理学乃至整个现代自然科学的基础，掀起并领导了一场变革科学观念的革命，极大地推动了人类文化的发展进程。爱因斯坦也是民主与和平的热切倡导者，是坚持科学技术应造福人类这一原则立场的科学工作者的榜样。就其影响的深远而言，在20世纪所有著名的科学家中，还没有一个人能够与他匹敌。

早期生活

1879年，阿伯特·爱因斯坦出生在德国西南部古城乌耳姆的一个犹太人家庭。父亲是个电工设备店店主，母亲是个有成就的钢琴家。1880年，随全家搬到慕尼黑，在那里度过了他的童年生活。4岁那年，父亲给了他一个指南针，引起了他强烈的好奇心，他觉得似乎有一种神秘的力量支配着那枚指针，这种惊奇感构成了他探索事物原委的初始动力。

辉煌的1905年

1901年，爱因斯坦毕业于瑞士苏黎世联邦工业大学，从这一年起他开始在德文科学杂志《物理年鉴》上发表研究成果，1905年他的研究达到高峰。那一年，《物理年鉴》发表了他的5篇论文。第一篇——《分子大小的新测定法》使他获得了博士学位。第二篇——《关于光的产生和转让和一个启发性观点》成功地把两个相互矛盾的光学



理论——波动说和粒子说结合在一起,大胆地提出了光的量子化理论。这一学说澄清了长期存在于光学中的理论混乱,令人信服地解释了诸多费解的实验现象。值得一提的是,他的研究奠定了量子论的基础,由此衍生的波粒二象性观点经过另一位物理学家——法国的德布罗意的发展,成为物理学家最基本的世界观,成为现代物理学最重要的和最基本的概念之一。这一成就使他赢得了1922年的诺贝尔奖。第三篇论文《在热分子运动论所要求的静液体中悬浮微粒的运动》讨论了涨落现象,阐明了几个非常重要但未能精确测得的物理常数的关系。尤为重要的是,爱因斯坦的工作打消了理论界对分子实在性的疑虑。



以上三篇论文已取得了辉煌的成就,但是与第四篇相比都显得黯然失色。这篇题为《论动体的电动力学》的论文开创了一场真正的革命。20世纪初的物理学蕴含着深刻的危机,在经典物理学的两大支柱——牛顿力学和经典电磁学之间存在着难以调和的矛盾。为了解决这一致命的矛盾,许多物理学家做出了艰苦的努力,有些人甚至已经提出了非常接近正确思想的方案,但是,只有爱因斯坦敏锐地认识到,矛盾的核心在于牛顿的绝对时空观念。爱因斯坦认为,时间和空间都是相对的。他在向束缚人类千年的经济和统治科学界近300年的权威进行挑战。

登上顶峰

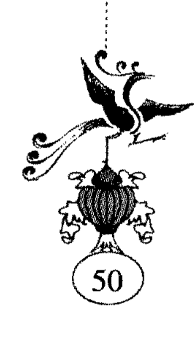
爱因斯坦在科学界掀起狂飙,他的成就为他奠定了学术生涯的基础。1908年,爱因斯坦受聘为伯尔尼大学兼职讲师,次年又受聘为苏黎世联邦工业大学副教授,不久,升为教授。1911年他接受了奥匈帝国布拉格德国大学的教授职务。1913年,柏林请他担任威廉皇帝物理研究所所长,普鲁士科学院院士,柏林大学教授。1914年他赴德国就职。

其后不久,第一次世界大战爆发。爱因斯坦最伟大的科学成果诞生于孤独的处境之中。

爱因斯坦认为狭义相对论也没有穷尽真理,他勇于创新,不断前进,于1915年完成了广义相对论,正是这一理论成为现代物理学的基础。

英国科学家仔细地研究了爱因斯坦的理论。根据广义相对论的预言,光线在恒星附近将受引力场的作用弯曲。英国皇家天文学会决定在1919年5月29日对这位敌国科学家的理论进行决定性的检验。两支远征队实施了这一计划,结果与爱因斯坦的预言完全相符。

相对论的成功使爱因斯坦在一夜之间成为举世瞩目的英雄。那只有少数人能看懂的深奥理论使他得到全世界的崇拜,相对论、四维时空和爱因斯坦的名字联在一起,成为家喻户晓的名词。各国大学纷纷授予他名誉教授称号,他开始应邀赴世界各地访问、讲学。在他50岁生日时,收到了成千上万的礼物和难以计数的贺信、贺电,邮局不得不专



门为他设了一个信箱。在荣誉的包围和追逐中，爱因斯坦依旧坚持着简单、朴素的生活方式。他没有被盛名所累，仍然专心研究，闲暇以演奏小提琴和湖上泛舟为乐。

正当爱因斯坦声名如日冲天之际，纳粹对犹太人的攻击也开始了。1932 年冬爱因斯坦赴美国讲学，归途中他得知希特勒已攫取政权，纳粹势力席卷德国，第三帝国挥起屠刀，对犹太人的清洗已全面展开。当爱因斯坦在比利时港口登陆时，他已无家可归了。

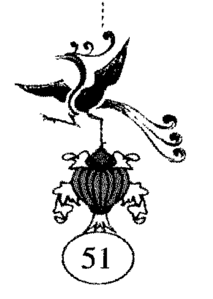
纳粹德国把爱因斯坦称为“犹太国际阴谋家”和“共产国际阴谋家”，动员了学术界对他进行声讨，并且悬赏 2 万马克要他的人头。爱因斯坦毫无畏惧，坚决斗争。

英雄晚年

第二次世界大战结束后，爱因斯坦从和平主义立场出发，致力于建立世界政府和永远消灭战争的运动。他认为建立世界政府是维护和平的最佳方案，建议把联合国改组为世界政府。他政治活动的另一个重要内容是反对核战争，要求终止核武器研究，完全、无条件禁止核武器并清除现有核武器储备；反对美国扩军备战，反对限制和剥夺公民自由的麦卡锡主义。一些右翼分子污蔑攻击他是美国的“敌人”，威胁要取消他的美国公民身份，扬言要传讯他。爱因斯坦以大无畏的精神，拒绝传讯作证，声明即使“必须坐牢和准备经济破产”也决不屈服。

爱因斯坦关心世界和平与民主，但他的研究却从未因政治活动中止过。1952 年，以色列政府推举他担任总统，他没有接受。广义相对论完成后，他主要致力于相对论的发展和完善工作。在理论物理的核心中蕴涵许多哲学问题，因此，他在晚年从事了相当多的哲学探索。在爱因斯坦的后期研究中，继续探索真理追求创新，最富雄心的是构造统一场理论的努力。爱因斯坦试图以统一形式的理论描述电磁场和引力场，如果这一理论获得成功，自然界的和谐与统一将得到最完美的阐述，而且根据爱因斯坦的设想，统一场理论将可以描述微观尺度的运动，量子理论将作为大理论的一个推论。可惜他的努力没有成功。

1955 年 4 月 18 日凌晨，爱因斯坦在普林斯顿因病逝世。根据他的遗嘱，没有举行葬礼，也没设坟墓、纪念碑和纪念殿堂。然而，他的文化品格却具有永恒的价值和魅力，他早已在人们心中树起了不朽的丰碑。





知识是自己的，别人永远偷不走





犹太人将知识与求知活动抬高到这样一种自身即为目的的境界，虽然有助于知识和学者的地位的提高，有助于教育的发达，但要是仅仅停留在这一近似于“形而上”的层面上，犹太民族很可能成为一个只会学究的民族。好在犹太人对于知识问题，还有一个相当实际的认识：知识就是人生最大的财富。

有一次，在一条船上，船客皆是腰缠万贯的大富翁，惟独其中夹杂着一名拉比。

富翁们聚在一起彼此炫耀财富多寡。拉比见后说道：“我认为我才是最富有的人，不过现在暂时不向各位展示我的财富”。

航行途中客船遭到海盗抢劫，富翁们金银珠宝和所有财产都被搜刮一空。海盗离去之后，客船好不容易才抵达某个港口。

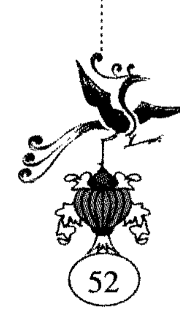
拉比的高深学问立即受到港口镇民的赏识，他开始在学校里开班授徒。

不久，这位拉比遇到先前同船而来的富翁们，他们一个个处境凄惨落魄。这时他们看到拉比受人尊敬的样子，一个个明白了当初他所说的“财富”，感慨地说：“您的确说得对，受过教育的人拥有无尽财富。”。

从这则故事中，犹太人得出的结论是：由于知识可以不被掠夺且可以随身带走，所以教育是最重要的，是人类最主要的资产。

犹太人的这个结论十分直观和实际。在当今世界上，知识就是财富，受教育程度同收入成正比，几乎已经成为一条严格的定理（除了在少数地方）。

以美国为例，一个高中毕业生一生大约比一个初中毕业生多挣 10 万美元（80 年代初水平）；一个大学毕业生又要比一个高中毕业生一生至少多挣 20 万美元。而在占世界犹太人总数达 38% 的 600 万美国犹太人中，高中毕业生当时已达 84%，大学生已达 32%。相比之下，全美总人口中，只有 35% 的高中毕业生和 17% 的人大学毕业。仅仅这一个差别已经构成了美国犹太人与美国其他少数族类群体巨大差异的基础：1974 年美国犹太人家庭平均收入为 1.334 万美元。而白种人中非犹太族类群体的家庭平均收入只有 9953 美元，前者比后者高了 34%。

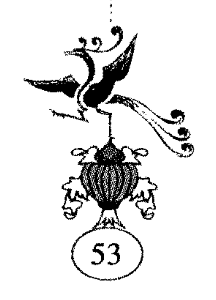


对个人来说是如此，对国家来说也同样如此。用一位当了总统后又去当教育部部长的伊扎克·纳冯的话来说，就是“教育上的投资就是经济上的投资”。而且，“教育上的投资”不仅仅是“经济上的投资”！知识是一种特殊形态的财富。不被抢夺且可以随身带走，这是一个多么大的优点！只有犹太人才这么早就领悟、发现、赞美这样的优点。在相当长的时期内，犹太人一直像逾越节前夕一般，身着行装，随时准备踏上旅途。而且，上路之前往往还要遭受一场洗劫。他们的不动产是带不走的，他们的钱币是带得走的，但往往被暴徒们和国正们带走。真正别人带不走而他们自己带走的，惟有他们的信仰和知识以及由知识和求知探索而生成的智慧。

既然犹太人的信仰往往是增加他们收入的一个大因素，那么，真正可以转化为物质形态的财富就只有知识了，而知识包括脑的知识，学问和手的知识，技能，同时也就是他们所有投资的浓缩和凝固形式。犹太人在流散四方的途中或新居住点能迅速地找到那些缺乏教育而无法与之竞争的较好的位置，从而站住脚、恢复元气甚至兴盛起来，这笔“资本”所起的作用至关重要。而犹太人自己的国家以色列之所以能在短短几十年内迅速崛起，某种意义上，同样是这笔“资本”的作用。对于个体犹太人来说，知识的那种“可以随身带走”的灵巧性，也为他们选择同样“可以随身带走”的灵巧职业带来了极大的便利。

在任何一个地方，犹太人都相对集中于金融、商业、教育、医学和法律行业。70年代初，美国犹太人的职业构成中，这类专业性、技术性、经营性工作所占的比重，男子为70%，女子为40%，而同期全美平均却分别只占28.3%和19.7%。在最为灵巧而收入最高的两大行业，医生和律师中，犹太人的比例更是历来奇高：1925年普鲁士约有33%的医生和25%的律师是犹太人；在犹太人仅占4.5%的罗马尼亚，有1/3以上的医生(包括兽医)是犹太人；而70年代末的美国，约有3万名犹太医生，占私人开业医生总数的14%；约有10万名犹太律师，占律师总数的20%。看着这些令人不无枯燥之感的数据，不能不又一次感叹犹太民族、犹太文化和犹太智慧的神秘力量：一个古老民族保存了几千年的价值观念和技术手段，却能同现代社会如此和谐地吻合，人们不能不又一次猜想，这其中是否真有上帝的安排？

知识胜过财富，这是犹太人较其他民族更重视教育的原因之一，也是他们成为世界上最优秀民族的原因之一，更是他们杰出智慧的表现。





求知能改变一个人的命运





犹太思想家马克思说："求知能改变一个人乃至整个人类的命运，没有人是贫穷的，除非他没有接受过教育。"。

犹太人爱读书，爱买书，爱写书。在犹太人的国度，无论是在街头巷尾，还是在车站广场，专心致志读书的人随处可见。

在犹太人的家庭中，父母让孩子从小就知道，家里的书架一定要放在床头，这是这个民族世代相传的做法，以此表达对书和知识的看重。如果谁家把书架放在床尾，就会被认为对书和知识的不敬而受到大家的蔑视。犹太人从来不焚书，即使是那些攻击犹太人的书也决不焚烧。

犹太人在休息日，所有的商店、饭店、娱乐场所都停业，交通全部中断，每个人都必须在家中"安息"和祈祷，严禁走亲访友，但有一点是允许的，那就是读书和买书。倘若你从阳台上向下看，你会发现海滩上空空荡荡，大街上寥无人迹，只有书店开业，每个书店中都挤满了人，没有大声喧哗，人们都在静悄悄地看书或购书。

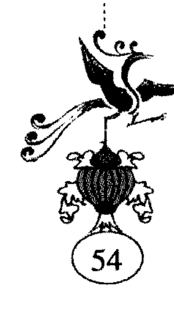
每个书店都生意兴隆，人们对书的酷爱似乎胜于财富。书店中各种观点的书一应俱全，从最为深奥的哲学著作到最通俗的大众读物，都有着各自的读者群体。

在街头的报亭里，可以买到头天出版的西方各种大报，如《世界报》、《纽约时报》等。

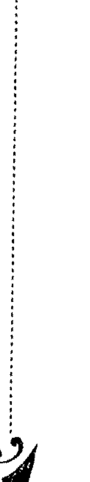
犹太人除了希伯来母语之外，大多数人都能讲流利的英语，全国有近 30 家报刊分别用 15 种文字出版，出版社与图书馆的数量居全球之首，仅有 500 万人口的国家竟有近 900 种刊物。每种刊物的定价都很昂贵，即使最节俭的犹太人家庭也总是要订阅好几种期刊或者报纸。购买书报是每个犹太家庭中的重要支出部分。

在犹太民族中，学者的地位要高于以色列王，他们认为如果一个学者死了，没有人能替代他，而如果一个国王死了，所有杰出的犹太人都有能力竞选国王。

犹太人求知精神的基点在于他们对知识有着深刻的，也相当实际的认识——知识就是财富，由此便产生了对知识这种财富近似贪婪的欲望。犹太人四处流浪，没有家



园,居无定所,没有生存和发展的权利保障。他们所到之处,惟一的支撑就是自己头脑中的知识,靠知识创造财富,从而由财富、金钱来为自己争得一条生路,一方生存发展的空间。物质财富随时都可能被偷走,但知识永远在身边,智慧永远相伴,而有智慧,有知识,就不怕没有财富。这正是犹太人流浪数千年依然生生不息的原因所在。





孜孜不倦的求知精神



犹太人在经济运营,商业运作上的非凡成就,与他们孜孜不倦,不断探索的求索精神分不开的。



在世界任何地方,犹太人凭借着自己拥有"可以随身带走"的知识,跻身于知识要求高,流动性强的各种行业,美国三大电视网 ABC、CBS、NBC 的帅印,时代华纳公司、米高梅公司、福克斯公司、派克公司都是犹太人开拓的。在美国前 400 名巨富中,犹太人占了近三成。这些数字的列举可能显得枯燥,但我们不得不感叹犹太民族神秘的知识力量。知识在这个古老民族中竟然能焕发出如此巨大的力量,是知识拯救且复兴了这个古老而年轻的民族。

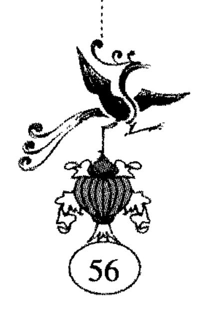
但反过来,我们不禁要问,为何在其他民族中,知识没有体现出在犹太民族中那样巨大而深刻的作用呢?我们甚至可以问,犹太民族何以让知识保持长久的魅力,并能存旧纳新,不断繁荣呢?答案就是,求知精神!

在犹太教中,勤奋好学不只是仅次于敬神的一种美德,而且是敬神本身的一个组成部分,这种宗教般虔诚的求知精神在商业文化中的渗透,内化为犹太商人孜孜不倦、探索求实的商业精神和锐意进取的创新意识。他们孜孜以求在知识的海洋中积累丰富的知识,同时也为形成犹太商人所特有的计划谋略与智慧发挥了文化滋养的作用。可以试想,一个目不识丁的人或知识缺乏者在商业舞台上会有运筹帷幄,从容应对的商业智慧吗?

12 世纪的犹太哲学家、犹太人的"亚里士里德",精通医学、数学的蒙尼德则明确把学习规定为义务:

"每个犹太人都必须钻研《塔木德》,甚至一个靠施舍度日和不得不沿街乞讨的乞丐,一个要养家糊口的人,也必须挤出一段时间来钻研。"

由这一原则所带来的结果是形成了一种几乎全民学习、全民都注重文化的传统。



这样一种学习的传统,作为一种卓有成效的培养、激发人们的学习积极性的价值观念,深深影响着犹太人的独特智慧,也促成了犹太智慧的发扬光大。

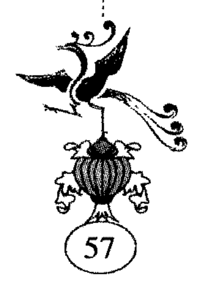
在人类的价值体系中，粗略地可以区分出两大类价值：一类是工具价值，另一类是目的价值。

所谓工具价值就是本身作为取得其他价值的手段的价值。这种价值是否有价值不取决于其本身，而取决于它能否成功地导向或实现另一价值。

在学习的效果方面，犹太民族同样显示出自己的聪明与智慧。人类文明的发达无非靠着两样东西的积累：一是物质形态的成果积累；二是观念形态的成果积累。在这两种积累及其结合的基础上，人类社会不断地以加速度发展着。

在第一种积累上，犹太人历来是大有贡献的。在第二种积累上，犹太人更有贡献。仅仅一本《塔木德》对犹太人历史的影响，已经足以证明即使在宗教神学的外衣下，犹太人的学问在人类认识自身、开拓自身、约束自身方面的累累成果。以学习为职责的犹太人，在履行职责的同时，得到的是其他许多民族梦寐以求的兴旺发达。







第五章
智慧——财富的根源

有着数千年文明的犹太民族，虽然没有给人类留下什么特别值得骄傲的宫殿和建筑，也没有给人类留下美妙动听的音乐，但却给我们留下了永恒的智慧，而这智慧正是一切财富的根源。也正是凭借着这些智慧，到了最近一千年左右，犹太人登上了“世界第一商人”的宝座。





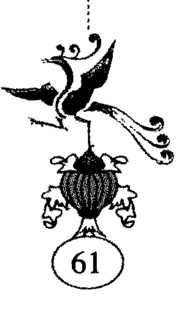
智慧源于学习和思考

在犹太法规中有一项规定：当有人来借书时，不把书借给他人，要被扣以罚金。所以即使是敌人，当他向你借书时，也要借给他，否则，你将成为知识的敌人。不仅如此，犹太商人看重知识，却更亲近智能。

根据犹太商人的经验，智能是源于学习、观察和思考的。学习可以磨炼人的心性与思维，犹太人视学习为义务，视教育为“敬神”，而书是知识的主要载体，它是新知识、新技术和信息的载体，它启迪智能，拓展思维，指导实践。读书是使人获得智能的一条快捷方式，不更新知识、不学习、不读书，就意味着因循守旧，缺乏远见，更是一种无知和愚昧。

许多犹太人认为，在学习知识时，一要善于获取资料；二要有重点地选择，尤其对精要的部分必须细读精思，知其意义；三是借脑读书，通过别人的阅读，从他人总结的要点中获得精要的东西；四是善于进行人际的交流、沟通，从媒介网络中获取知识。然而知识必定是死的东西，关键在于运用，这就需要反复地观察、分析去领会事物的内涵，让知识通过自己的大脑“活”起来。

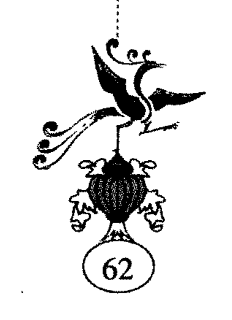
美国连锁店先驱卢宾就是一位用活知识的典范。他发迹之初，在美国早期的淘金浪潮中做一些赎买生意，后来渐渐发迹了。在商战中，他花去若干年的时间去观察和分析市场的情况。他发现，如果进行生意买卖不明码标价，容易导致顾客对商品的误解与猜忌，这样不利于业务的开展，因为市场价格变化不定，如果能选择一个参照标准，也就是研制一种对每一种商品明码标价的销售经营方式，会令顾客放心，还能建立起同顾客间的信任关系，扫除商业交易中的欺骗行为。后来他采用了“单一价格店”的经营方式，交易额明显增加，并赢得了更多顾客的光顾。卢宾的生意越做越火爆，他所经营的商店光顾的顾客越来越多，但是，在购物时出现了人潮拥挤、空间不足的现象，从而影响了交易的正常进行，顾客也在购物时受到了影响。从这一点出发，卢宾想到了，一个商店无论如何经营，它的辐射范围都会受到限制，如果采取连锁经营方式，不但可以解决购物空间问题，同时也会使业务扩大，实行多店同货、同价、同服务方式



经营，并在店面的布局、安排和装潢等方面都采取相同的模式，这等于是将一家店开设在多个地方，满足许多客户的需要，生意自然也就越做越大了。我们从中可以看到，卢宾商业业务的拓展，是建立在对销售方式、销售策略的创新上的，是一种对过去经营管理模式的突破。

作为一名杰出的商人，他不但拥有丰富的知识，了解销售的艺术和顾客的消费心理，而且通过观察将知识转化为智能和能力，根据商店的具体情况，设计出完整的解决问题的方案。





智慧与金钱的同一与同在

犹太人小时候几乎都要回答一个问题："假如有一天你的房子被烧毁了，你的财产被抢光了，你将带着什么东西逃命呢？"如果孩子回答是金钱和珠宝，母亲就会十分耐心的教导孩子：孩子，你要带走的不是金钱也不是珠宝，而是智慧，因为智慧是任何人都无法抢走的，你只要活着，智慧就永远伴随着你。追求智慧和汲取知识成了他们一种立身之本。

在犹太人的生活哲学中，一个人拥有赚钱的智慧，才是有真智慧，否则，只能是个照搬书本的书呆子。

1946 年，有一对父子来到美国，在休斯敦做铜器生意。20 年后，父亲离世，儿子从此独自经营铜器店。他始终牢记着父亲的话，做过铜鼓，做过瑞士钟表上的弹簧片，做过奥运会的奖牌，甚至把一磅铜卖到了 3500 美元。那时他已是麦考尔公司的董事长。

然而，真正让他扬名的，却是纽约州的一堆垃圾。

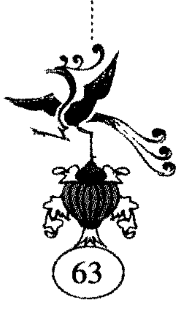
1974 年，美国政府因翻新自由女神像扔下了大堆废料，为了清理这些巨大的垃圾，政府向社会广泛招标。但几个月过去了，仍然没人应标，因为在纽约州，垃圾处理有严格规定，弄不好会受到环保组织的起诉。因此没人愿意去干这既吃力又不讨好的买卖。

这位犹太商人当时正在法国旅行，听到这个消息，他立即终止休假，飞往纽约。在看过自由女神像下堆积如山的铜块、螺丝和木料后，他一言不发，当即与政府部门签署了清理这堆垃圾的协议。

消息传开后，纽约许多运输公司都在偷偷发笑，他的许多同僚也认为废料回收吃力不讨好，能回收的资源价值也实在有限，这一举动实在愚蠢之极。

然而当这些人都在等着看笑话的时候，他已开始组织工人对废料进行分类。他让人把废铜熔化，铸成小自由女神像，旧木料则加工成底座，废铜、废铝的边角料则做成纽约广场的钥匙，他甚至把从自由女神身上扫下来的灰尘都包装起来，出售给花店。

结果这些废铜、边角料、灰尘都以高出原来价值数倍甚至数十倍卖出，且供不应

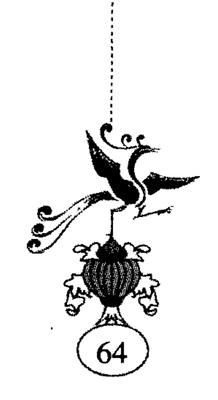


求。不到三个月时间,他让这堆废料变成了350万美金,每磅铜的价格比平时出售时的最高价格整整翻了1万倍。

商业化的社会永无等式可言,当你抱怨生意难做时,也许有人正气喘吁吁地点钞票。这里的奥妙就在于:你认为1加1应该等于2,而他则坚持1加1可以大于2。

毋庸置疑,犹太民族是世界上最聪明的民族,他们的生存智慧与经商技巧举世绝伦。也许正因如此,上帝赐给他们的"应许之地"贫瘠无比:地上少内河,地下无矿藏,一半国土是荒漠。然而,流散世界2000多年后,他们竟在这样的环境中建国立业,让荒漠变成绿洲,取得了举世瞩目的成就。

犹太人认为,金钱和智慧两者中,智慧比金钱更重要,但这种智慧必须是有用的智慧,能够为自己带来实实在在的好处。





用自己的智慧取得成功



犹太商人认为:我们每个人自身都带着一个看不见的法宝,这个法宝就是人的智慧。当你把你的智慧运用到想要做的事情上时,就会收到意想不到的效果。那些成功的商人以他们的经历告诉我们:人们有时是贫穷的,但这并不是上帝的意愿,而是因为他们从来没有产生过致富的愿望。如果有了愿望,当你清楚的看见他时,就要运用你的智慧去努力争取。

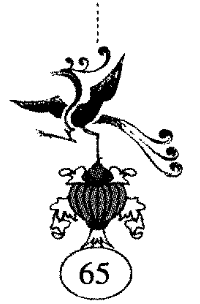
福勒是美国贫穷犹太人的儿子。5 岁时他就开始劳动,在 9 岁之前,他就以赶骡子为生。像他们这样的家庭,劳动和贫困并没有什么可抱怨的,有些家庭还认为贫穷是命里注定的,并没有强烈改善处境的要求。

幸运的是,少年的福勒有一位不一般的母亲。他母亲不满足这种仅够糊口的生活。她时常同儿子谈论她的梦想:“儿子,我们不应该贫穷,我不情愿听到你说我们贫穷是由于上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故,而是因为你们的爸爸从来没有产生过致富的愿望,我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

福勒决定改变人生。他把他所需要的东西放在心中,把不需要的东西抛到九霄云外,致富的愿望像火花一样迸射出来。最后他决定把经营肥皂作为一条发财的道路,于是他挨家挨户出售肥皂达 12 年之久。后来他得知供应商决定将公司拍卖,售价 15 万美元。而他经营肥皂 12 年有了 2.5 万美元存款。于是他觉得这是个机会,就与供应商达成协议:先交 2.5 万美元保证金,在 10 天之内把余额付清。如果到时无法筹齐余下的款项,他就将失去预付的保证金。

在经营生涯中,他赢得了许多商人的敬重。他找他们帮忙,向私交不错的朋友那里借了一些,又从信贷公司和投资集团那里得到援助。到了第 10 天的前夜,他筹集了 11.5 万美元,还差 1 万美元。这 1 万美元相当关键,将决定他的命运。

当时他已用尽所知道的一切贷款来源。暗夜里,他跪下来祷告:“我祈求上帝领我去见一个能及时借给我 1 万美元的人。”他驱车走遍整条大街,直到在某栋商业大楼前看到了第一道灯光,那是一家承包商事务所的灯光,他走了进去,写字台旁是一个



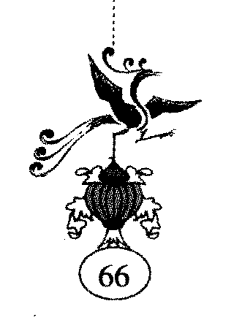
因工作而疲劳不堪的人，福勒感到自己应该勇敢一些。

“你想赚 1000 美元吗？”福勒开门见山。

这句话把承包商吓了一跳，“是啊，当然想的。”。

“那么请给我开一张 1 万美元的支票，当我还清这笔欠账时，将加付 1000 美元的利息。”接着他把借钱给他的人的名单给这位承包商看，并详细地解释了这次商业冒险的情况。就在那天夜里，福勒口袋里多了 1 万美元的支票。后来，福勒越做越大，不仅在那个肥皂公司，而且在其他四个化妆品公司、一个袜类贸易公司、一个标签公司和一个报馆，都成功获取了控股权。





逆境中游刃有余

身处逆境，不气馁，不失去希望当然是重要的，承受压力甚至苦难，顽强地忍耐着，等待机会更显可贵。

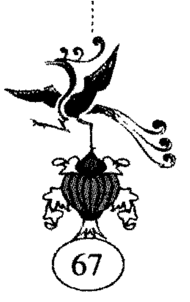
罗森沃德是全美最大的百货公司西尔斯——娄巴克公司的最大股东，也是全美20世纪商界风云人物之一。然而，这个做服装生意起家的富翁也经历了许多创业的失败与艰辛。

1862年罗森沃德出生在德国的一个犹太人家庭，少年时随家人移居北美，定居在伊利诺依州斯普林菲尔德市。

罗森沃德的家境不太好，为了维持生活，中学毕业后，他就到纽约的服装店做些杂工。罗森沃德从年幼时就受犹太人的教育影响，使他拥有了艰苦奋斗的精神。他确信凡人皆有出头日，一个人只要选定了目标，然后坚持不懈地向目标迈进，百折不挠，胜利一定会酬报有心人的。

"我要当一个服装老板。"这是罗森沃德的奋斗目标。为了实现这个目标，他除了在工作中留心学习和注意动态外，把全部的业余时间用于学习商业知识，大量阅读相关书刊。到1884年，他自认为有些经验和小额本金了，决定自己开设服装店。可是，他的商店门可罗雀，生意极不佳，经营了一年多，把多年辛苦积攒的一点血汗钱全部赔光了，商店只好关门，罗森沃德垂头丧气地离开纽约，回到伊利诺依州。

痛定思痛，罗森沃德反复思考自己失败的原因。最后，他找出了原由：服装是人们的生活必需品，但又是一种装饰品，它既要实用，又要新颖，这样才能满足各种用户的需求。而自己经营的服装店，既没有特色，又没有任何新意，再加上自己的商店尚未建立起商誉，没有销售渠道，所以注定是要失败的。针对自己出师不利的原因，罗森沃德决心改进，他毫不气馁，继续学习和研究服装的经营办法。他一边到服装设计学校去学习，一边进行服装市场考察，特别是对世界各地时装进行专门研究。一年后，他对服装设计很有心得，对市场行情也看得较为清楚，于是，他决定重整旗鼓。他向朋友借来几百美元，先在芝加哥开设了一间只有10多平方米的服装加工店。他的服装店除了

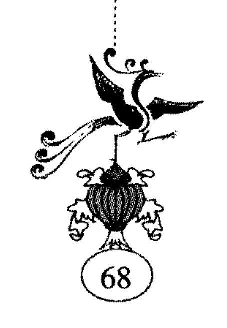


展出他亲自设计的新款服饰图样外，还可以根据顾客的需求对已定型的服饰改进，甚至可以完全按顾客的口述要求重新设计。因为他设计的服装款式多，新颖精美，再加上灵活经营，很快博得了客户的欢迎，生意十分兴旺。两年后，他把服装加工店扩大了数十倍，并把服装店改为服装公司，大批量生产各种时装。从此以后，他财源广进，声名鹊起。

在人生的游戏中，失败时常发生，每个人都不必悲观，因为失败并不意味着没有希望，相反“失败”是成功之母，活用失败与错误，是自我教育和提高的有效途径。商场如战场，成功的背后可能有很多失败的辛酸。作为商人，面对失败，就应该像爱迪生那样坦然而绝不气馁。爱迪生一生有上千项科技发明，当有人问他经过许多次试验却失败了的时候，是否会感到心灰意冷，他回答说：“不，我抛弃了错误的试验，重新采取别的方法，绝不沮丧！”。



犹太人认为环境不好、遭遇坎坷、工作辛苦、事业失意是人生的正常现象，似乎每个人都被注定了要背负起经历各种困难折磨的命运。既然是前生注定，一生的坎坷就是难以避免。如果处于顺境，财源就会滚滚而来，取之不尽，用之不竭。一旦遇上风险，逆境来临时，就又要过一段节衣缩食的苦日子。不够坚强的人当逆境来临时，就会匆匆结束这次旅行，自认失败；如能够面对，就该明白，我们就是为经历这些逆境而来。财富就在勇气背后！



学会选择，懂得放弃

事业不顺利的时候，要坚忍，但也不是一味地忍下去，究竟应忍耐到什么程度，什么时候放弃，这也是身处逆境，败中求胜的智慧。

犹太人一旦决定在某项事业上投资，一定要制定短期、中期和长期的三套投资计划。

经过短期计划的实施后，即使效果不及预料的好，犹太人仍会推出第二套计划，继续追加投入，设法完成各项策略的实施。

第二套计划深入进行后，仍未达到预测的效果，或与计划不相符，而且又没有确切的事实和依据证明未来会发生好转，他们就会毫不犹豫地放弃这项投资。

犹太人认为，放弃已实施了两套计划的事业是明智的选择，即使亏掉了不少投入也无所谓。因为生意虽然未尽人意，但没有为后来留下后患，不会为一堆烂摊子而困扰未来的工作，长痛不如短痛。

在经营活动中，犹太人忍耐的个性是闻名天下的。但是，他们的忍耐是基于合算和有发展前途的投资基础上的，当发现不合算或没有发展前途时，不用说几个月，哪怕几天他们也不会等待下去。

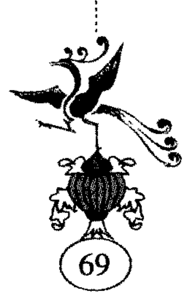
犹太人詹姆士原来沾染了恶习，像个花花公子，把父亲给他的一笔财产败光之后，生活难以维持时才觉醒要努力奋斗，决心从头做起。

他从哥哥那里借钱自己开办一间小药厂，亲自在厂里组织生产和销售工作，从早到晚每天工作 18 个小时。然后把工厂赚到的钱一点点积蓄下来扩大再生产。几年后，他的药厂极具规模，每年有几十万美元赢利。

经过市场调查和分析研究后，詹姆士觉得当时药物市场发展前景不大，又了解到食品市场前途光明。因为世界上有几十亿人口，每天要消耗大量的各式各样的食物。

经过深思熟虑后，他毅然出让了自己的药厂，再向银行贷得一些钱，买下“加云食品公司”的控股权。

这家公司是专门制造糖果、饼干以及各种零食的，同时经营烟草，虽然规模不大，



但经营品种十分丰富。

詹姆士对该公司控股后，在经营管理和行销策略上进行了一番改革。他首先将生产的产品规格和式样进行扩展延伸，如把糖果延伸到巧克力、香口胶等多品种；饼干除了增加品种，细分儿童、成人、老人饼干外，还向蛋糕、蛋卷等发展。接着，詹姆士在市场领域上大做文章，他除了在法国巴黎经营外，还在其他城市设分店，后来还在欧洲众多国家开设分店，形成广阔的连锁销售网。随着业务的增多，资金变得雄厚，詹姆士又相机而变，把英国和荷兰的一些食品公司收购，使其形成大集团。

詹姆士的成功，正是得益于他当初对小药厂经营前途不佳的理智分析，及时调整经营思路，转向食品行业。由此可见，在商业经营中，适时放弃也是一种经商智慧。





第六章
自信——必胜的法宝

对于一个商人来说，还有什么比自信更为重要的呢？它能使你发挥出自己原有的能力和才智，使同伴间信任增加，还能使对手感到压力。一个气定神闲、心平气和的商人，才是真正成功的商人。





世上无难事，只怕有心人



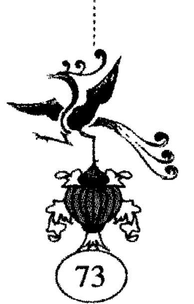
犹太人的一个优良传统，就是自强不息，困难和挫折吓不倒他们，迫害和残杀挡不了他们的路。从罗马帝国时起，犹太民族家园被侵占，大部分犹太人被迫离开故土，流散天涯。在漫长的流亡漂泊岁月中，犹太民族虽然灾难迭起，几乎遭到灭族之灾，但人们发现，今天的犹太民族的特性、宗教、语言、文化、文学、传统、历法、习俗和勤劳智慧的资质没有因这1900多年的悲惨民族史而发生改变，他们至今仍保持着自己的特色和民族凝聚力。尽管他们长期以来遭受大放逐、大迁移、大捕杀，但他们仍作出了种种惊天动地的伟业。千百年来，犹太民族人才辈出、精英遍布世界。处境恶劣与成果频出形成强烈的反差，所有的一切都是这个民族的旺盛生命意识和自强不息的进取精神的反映。

自强不息精神是催人奋进和获取成功的法宝，是犹太人的一种制胜术。因为有了自强不息的精神，就会产生信心，有了成功的信心，就会设法发挥自己潜在的力量，这种力量用于自己的奋斗目标上，就可以排除万难，敢于面对现实，坚持下去，最终获得成功。这就是所谓的“精诚所至，金石为开”。

《华盛顿邮报》是美国首都的第一大报纸，它以独到的见解和勇敢求实的风格闻名于世，白宫的高级决策者们，每天清晨都阅读它。这家报纸的主人就是有着犹太血统的女强人——凯瑟琳·格雷厄姆。

当初，凯瑟琳是在丈夫去世后仓促接管报纸的。处处都是男人，这是凯瑟琳遇到的第一个问题。但她不得不面对他们，他们办事果断，能说会道，有抱负，有远见，信心十足，同他们相处很容易感到自己迟钝。男人本来就够难对付的了，何况他们又不是一般的男人，有时，看起来他们好像是用另一种语言讲话，这使她感到惊恐，感到自己不相称，因为他们懂得比自己多得多。

凯瑟琳找到老朋友李普曼，向他吐露了自己的心情。李普曼建议她每天阅读自己办的报纸，如有的报道她不理解，干脆把记者叫来，平心静气地在办公室问一些问题，从交谈中了解情况，把问题从专家们神秘的世界里挖掘出来，展开讨论。她逐渐了解



到《华盛顿邮报》并不是一家特别好的报纸，一直存在着很多问题。于是，凯瑟琳决定改革。

报纸的兴旺关键在人才。希拉德利原是《新闻周刊》的主编，在凯瑟琳的丈夫（菲尔）买下这家杂志后，曾因一个女职员与菲尔争风吃醋，两人成为情敌。但当下，为了事业，凯瑟琳断然决定把希拉德利安排到《华盛顿邮报》任副主编，并很快提升他为社长。希拉德利把一批普利策奖获得者、最有才华的明星都聚集在自己周围，组成了一个光彩夺目的记者群，《华盛顿邮报》焕然一新。到20世纪60年代末，该报的财政预算由1962年的290万美元提高到730万美元，工作人员增加了35%，报纸的页数从56页增加到100页，发行量增加了15%，年利润差不多是原来的两倍。



1971年，《华盛顿邮报》开始公开出售股票，但是，股票销售情况并不如人意，股票公司不知道如何销售这种特别的股票，除此之外，华尔街有许多保留，他们信不过一个女人领导的公司。这样一来，凯瑟琳就不得不去参加华尔街分析家们推销股票的辩论会。

出席辩论会的当天，凯瑟琳害怕得要命，但在发表讲话的过程中，她几乎一口气也没喘，她给人们留下了深刻的印象，展现在人们面前的是一个坚强而有吸引力的女人。她成功了，几天内，股票上升了三个指数，凯瑟琳征服了整个华尔街。

所以，面对逆境时，要相信自己：无论困难多大，但通往成功的道路，就在自己脚下，不管男人或是女人，只要相信自己，敢于主宰自己的命运，充分发挥自己的聪明才智，就一定能成就一番事业。

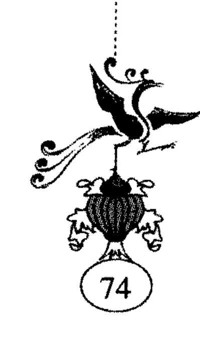


报界女强人——凯瑟琳·格雷厄姆

华盛顿邮报公司前总裁、俄国犹太后裔凯瑟琳·格雷厄姆于2001年7月17日去世，终年84岁。她的儿子唐纳德·格雷厄姆说，格雷厄姆夫人出事那天去爱达荷州的森瓦利参加一个会议，从台阶摔下，头部受了伤，在此仅仅1小时前她还兴致盎然地同默多克谈论媒体的未来，随即她被飞机送到博伊西的一家医院，接受脑部手术，但一直未能恢复知觉……

丈夫手握报社大权

凯瑟琳·格雷厄姆，1917年6月16日生于纽约。她的父亲尤金·迈耶在华尔街



起家，成为联邦储备委员会主席，接着组建了复兴金融公司，而后又被任命为世界银行第一任行长。她的母亲阿格尼丝·厄因斯特是个身材高大、专注于自我的女人，在知识和艺术方面很有抱负。在凯瑟林的记忆中，她的童年是孤独的，父亲因为工作总不在家，母亲四处游历，常常写信回来谈自己如何在社交场合大受欢迎。

凯瑟琳16岁的时候，父亲在公开拍卖中花82.5万美元买下了即将破产的《华盛顿邮报》。当时这家报纸发行量为5万份，每年亏100万美元，在华盛顿当时仅有的5家报纸中排名最后。由于渴望投身新闻业，凯瑟琳在旧金山新闻社得到了一份工作，后来才进入《华盛顿邮报》，在社论版工作，处理读者来信。她父亲说，如果她干得不好，就会被解雇。

1939年的华盛顿，到处是汇聚到首都为罗斯福政府效力的年轻人。其中来自佛罗里达的菲利普·格雷厄姆，一个才华横溢、年轻有为的律师，最高法院的书记员。当格雷厄姆向凯瑟琳求婚时，羞怯而不自信的她几乎不敢相信自己的好运。凯瑟琳同意了他的求婚，随即跟他回佛罗里达从事家庭乳品业。

但情况发生了变化，格雷厄姆很快接受岳父的邀请，进入了《华盛顿邮报》。他30岁时成为副社长，31岁升任社长。在岳父的安排下，格雷厄姆所拥有的公司股份超过了妻子，因为岳父认为“任何男人都不应处在为妻子工作的境地”。对此，凯瑟林没有表示反对，因为她知道保住《华盛顿邮报》对父亲有多重要。

夫人决不坐以待毙

格雷厄姆一心扑在《华盛顿邮报》的发展上，他通过谈判，积极收购竞争对手的《时代先驱报》，并与参议员约瑟夫·麦卡锡及其反共运动展开了较量。后来，格雷厄姆在华盛顿的影响与日俱增，成为约翰·肯尼迪总统和林登·约翰逊副总统的密友。

格雷厄姆在1957年出现了精神崩溃，他恢复得很慢，但最终还是重新融入了华盛顿的生活。1961年，在《新闻周刊》年轻记者布拉德利的敦促下，格雷厄姆通过谈判收购了这份刊物，后来他还收购了几家电视台。

当格雷厄姆夫人发现丈夫与《新闻周刊》的一名雇员有染时，她感到十分震惊。但更大的打击还在后头：她发现丈夫正处心积虑地要清除她，以夺取《华盛顿邮报》的所有权。当时，由于父亲给了格雷厄姆大部分A种股票，他已经占据了控股地位。但格雷厄姆夫人不想坐以待毙，她打定主意，除非丈夫放弃足够的股份而使她控股，否则不答应离婚。格雷厄姆的病越来越重，最后医生诊断他患有狂躁抑郁症。

1963年8月的一个周末，在位于弗吉尼亚的一个农庄里，48岁的菲利普·格雷厄姆用一支猎枪结束了自己的生命。

悲痛之余，46岁的格雷厄姆夫人不得不走到台前，努力支撑《华盛顿邮报》，希望能将这份家产传给儿子们，尽管自己管理《华盛顿邮报》使她感到非常惶恐。

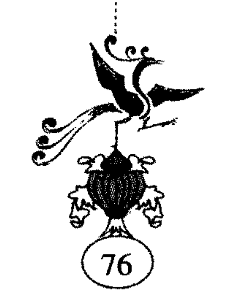


接管报纸两年以后，格雷厄姆夫人任命《新闻周刊》华盛顿分部主任布拉德利为副总编辑，接着很快升任为总编。他们组成了一个令人惊叹的班子，推动《华盛顿邮报》进入了一个最生气勃勃的时期。

1969年，格雷厄姆夫人给自己加了一个头衔——除了华盛顿邮报公司的总经理以外，还出任发行人。

渐渐地，格雷厄姆夫人能够越来越自如地发挥自己的影响力。她频繁出国旅行，与国外政要会晤。在她乔治敦的家中也常常高朋满座，在人们看来，就荣耀程度而言，得到她的邀请仅次于接到白宫的邀请。随着事业的发展，格雷厄姆夫人留给个人的时间很少。但闲暇时，她喜欢与孩子们在家中度周末，共享天伦之乐。





在危机中寻找希望

有这样一个科学实验:科学家烧开一锅水,把一只青蛙放在水边,当青蛙快接近水面的时候,竟然跳离了热水;然而,当把这只青蛙放进注满凉水的锅里,下面放火去煮,这只青蛙开始觉得很舒服,渐渐的觉得很热,却无力跳离热水,最后被煮死。

犹太人就像那只快到热水里的青蛙,他们时刻充满了危机意识,在任何情况下都保持着警惕。许多犹太人的一生经历了许多痛苦和苦难,因此,当他们有了安定的生活的时候,他们是不会忘记曾经受过的苦难的。在他们的心里,时刻充满了警惕,目的就是不让自己忘记过去。

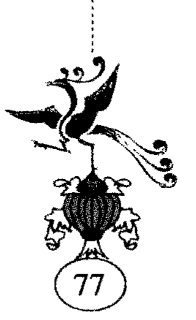
为了不让自己忘却苦难,他们制定了各种规则,在他们的日常生活、纪念节日、假日甚至婚礼上都时刻提醒自己不要忘记曾经的苦难。

他们每周的休息日是从星期五开始,直到星期六为止,星期天规定为一周的开始。为什么要把周五的黑夜定为全家幸福快乐节日的开始呢?

不仅休息日提示他们不要忘记痛苦,即使在犹太社会的纪念日中,最盛大、最隆重的节日“逾越节”也同样进行了规定。“逾越节”是犹太人纪念他们重返以色列的日子。在这一天,他们早早准备好精美的食品、华丽的服饰,大家快乐地度过这个美好的节日,但是在这个节日上,犹太人规定每个人必须要吃一种很粗的面包,还有一种很苦的野菜的叶子,因为这些代表着屈辱和失败。据犹太历史记载:犹太人早期的时候曾在英雄摩西的率领之下,越过沙漠,由于来不及准备吃的,他们只有吃那些没有发酵的面饼和路途上的野菜,千里迢迢、千辛万苦地才回到以色列,这件事距离现在已经有3500多年了,可是时至今日,犹太人仍然在纪念那段苦难的日子,让自己不要忘记苦难和屈辱。

人们这样评价犹太人的危机感及忧患意识:每当幸运来临的时候,犹太人总是最后感知;而每到灾难来临的时候,犹太人总是最先感知。

1921年的俄国,经历着内战与灾荒,急需救援物资,特别是粮食。哈默本来可以拿着听诊器,坐在清洁的医院里,不愁吃穿安稳地度过一生。但他厌恶这种生活。在



他眼里,似乎那些未被人们认识的地方,正是值得自己去冒险、去大干一番事业的战场。他作出了一般人认为是发了疯的抉择,踏上了被西方描绘成地狱似的前苏联。当时,前苏联被内战、外国军事干涉和封锁弄得经济萧条,人民生活十分困难;霍乱、斑疹、伤寒等传染病和饥荒严重地威胁着人们的生命。列宁领导的苏维埃动乱政权采取了新经济政策,鼓励吸引外资,重建前苏联经济。但很多西方人士对前苏联充满偏见和仇视,把苏维埃政权看做是可怕的怪物。到前苏联经商、投资办企业,被称做是"到月球去探险"。



哈默心里当然也知道这一点,但风险大,利润必然也大,值得去冒险。于是哈默在饱尝大西洋中航行晕船之苦和英国秘密警察纠缠的烦恼之后,终于乘火车进入前苏联,被灾荒困扰着的前苏联目前最急需的是粮食。他想到这时的美国粮食大丰收,价格早已惨跌到每蒲式耳一美元,农民宁肯把粮食烧掉,也不愿以这样的低价送到市场出售。而苏联这里有的是美国需要的、可以交换粮食的毛皮、白金、绿宝石。如果能够让双方交换,岂不两全其美?在一次苏维埃紧急会议上,哈默获悉前苏联需要大约100万蒲式耳的小麦才能使乌拉尔山区的饥民度过灾荒。机不可失,哈默立刻向前苏联官员建议,从美国运来粮食换取苏联的货物,双方很快达成协议,初战告捷。

不久后,哈默成了第一个在前苏联经营租让企业的美国人。

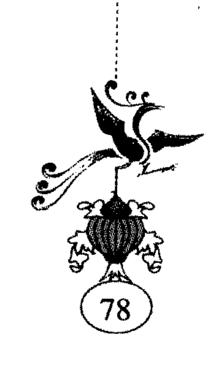
第一次冒险使哈默尝到了很大的甜头。于是,"只要值得,不惜血本也要冒险"成了哈默做生意的最大特色。

犹太人认为:"不敢闯者等待机会,敢闯者则创造机会。不敢闯,不敢冒险,就不会赢得利润。"



红色资本家、经营之神——哈默

阿曼德·哈默是美国实业界最具传奇色彩的人物之一,曾被人称为"经营之神"、"幸运之神"。1898 年 5 月 21 日生于美国,在上大学时,便开始经营父亲留给他的药厂,获得很大成功,成为当时美国唯一的大学生百万富翁。1921 年赴苏联,成为贸易代理人,获得巨额财富。1956 年 58 岁的哈默收购濒临倒闭的西方石油公司,逐步使其成为世界最大的石油公司之一。1974 年哈默的西方石油公司年收入高达 60 亿美元。哈默一生与东西方政界领导人建立了密切的联系,在全世界享有盛誉。从他经营



的各种行业来看，可谓无往不胜。无论是与苏联人做粮食、铅笔、毛皮生意，帮赫斯特卖珍玩，还是经营威士忌酒、石油，都一一获得大利，从他对手的角度来看，也不得不惊呼“哈默是无敌的”。

当哈默成为第一个在苏联经营租让企业的美国人后，列宁给了他更大的特权，让他负责苏联对美贸易的代理商，哈默成为美国福特汽车公司、美国橡胶公司、艾利斯—查尔斯机械设备公司等30多家公司在苏联的总代表。生意越做越大，他的收益也越来越多，他存在莫斯科银行里的卢布数额惊人。

朋友告诉他:20世纪20年代初期创立的西方石油公司，正处在风雨飘摇的困境之中。这家公司请求哈默给予帮助。对石油行业还是外行的哈默，同意借给5万美元作为尝试，让该公司钻两口油井，将来得到的利润各分一半。哈默的打算是:如果这两口井是枯井，这笔钱可以根据当时的规定，作为亏损从应缴纳的税款当中扣除。

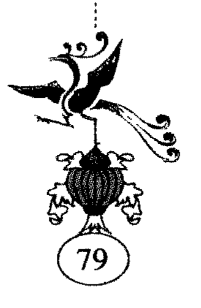
出乎哈默意料之外的是:两口井都出了油。西方石油公司的股票一下子上涨了。初次尝试的成功，引起哈默在石油行业进行冒险的极大兴趣。1957年，他干脆把借给该公司的贷款转化为股票，成为西方石油公司最大的股东，当上该公司的总经理。

石油钻探事业毕竟是一项冒险性很大的行业。1961年，西方石油公司几乎用完了1000万美元勘探基金，但仍无建树。哈默计划集中余力，攻克难点。这计划吸引了一个名叫鲍勃的青年地质学家。他向哈默建议:旧金山以东有一片被德士古石油公司放弃了的地区，这地区可能有天然气田，西方石油公司应该把它租下来。

哈默接受了意见，汇集了一大笔钱，投入这一冒险活动。这个地质学家将挖井定位在离那几口废井大约600英尺的一块空地上。当钻到8600英尺的深度时，终于钻出了加利福尼亚的第二大天然气田，价值2亿元。几个月以后，他们又在附近钻出了一个蕴藏量非常丰富的天然气田。

1966年，西方石油公司来到盛产石油的利比亚。正值利比亚政府准备进行第二轮出让租借地的谈判。来自9个国家的40多家公司参加了这次投标。哈默要同这些实力雄厚的大公司争夺，似乎有点不自量力，这些石油巨头一举手就可以把他打倒。但哈默依然乘坐一架由轰炸机改造的飞机赶来了。他采取了独特的投标方式。他独出心裁，用红、黄、绿三色彩绸做成投标书，正好和当时利比亚的国旗颜色一样。并且，他还在投标书中特别注出:如果西方石油公司中标，公司将为国王先祖所在地的绿洲建造一个漂亮的大花园。这样，哈默成功地创造了开发利比亚石油的机会。这一举措得到了两块租借地，使那些颇有名望的竞争对手大吃一惊。

但是，这两块地很快成了哈默烦恼的源泉，钻出的头三口井都是滴油不见的干井。每打一口井就要花费300万美元，另外还得花费200万美元用于地震探测和向利比亚政府的官员交纳不可告人的贿赂金。董事会里有些人开始把这项计划叫做“哈默的





蠢事”,连公司里的第二大股东里德,也主张应该撤退。哈默是九头牛也拉不回的脾气,他大力支持公司的地质家采用电子计算机探测新技术,终于打出了9口油井,其中一口井年产7.3万桶,是利比亚最大的一口井。

利润开始像石油一样源源不断地流进西方石油公司的账户,冒险又一次取得成功。

西方石油公司海外石油事业的另一个具有冒险性而获得成功的投资,是对英国北海油田的开发。1972年,该公司在北海连钻三口都是枯井,每口井的代价为2.50万美元,但最终他们得到了上帝的垂青,钻出了石油,获得了成功。

目前,公司已与英国的格蒂石油国际有限公司,联合化学有限公司和报界大亨汤普森的苏格兰石油有限公司等组成北海开发石油的财团,西方石油公司占有36.5%的股份。





积极进取，化腐朽为神奇



犹太商人不怕挣不到钱，只怕缺乏积极进取的挣钱精神，因此他们敢于向厄运挑战，不屈不挠坚持不懈，化腐朽为神奇。也正是这种精神，使许许多多的犹太人在各个领域出人头地，业绩卓著。

约瑟夫·贺希哈是一位出生在拉脱维亚一个贫苦家庭的犹太人，1908 年随父亲迁到美国纽约市的布鲁克林区汉堡特贫民区。他们一家人在立足未定之时，一场大火烧毁了他们家，家中屈指可数的财物全被熊熊烈火吞噬了，约瑟夫·贺希哈从此沦为在垃圾桶中寻找食物的小乞丐。

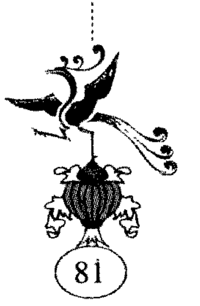
年幼的约瑟夫·贺希哈虽然在学校读书的机会不多，但他受父母的影响，人穷志不穷，时刻渴望有朝一日事业有成。

约瑟夫·贺希哈在流浪街头觅食中，每天拾获到别人废弃的报纸，就坐在街边的石椅上看个不停，晚上借助路边的灯光来阅读捡来的书。慢慢地他对书报上的经济信息、股市行情产生了兴趣，决心在股票方面发展自己的事业。约瑟夫·贺希哈就是凭着这股顽强的进取精神，一步一步地向着自己的目标前进。

1914 年第一次世界大战开始了，纽约证券交易所和美国证券交易所都因经营惨淡而关闭，美国绝大多数证券公司也岌岌可危。就在这个时刻，约瑟夫·贺希哈在奋发进取精神的驱使下，到证券交易所找工作。几位在交易所门口玩纸牌的人听到他来找工作，不禁哄然大笑，认为他在股市大崩溃的情况下还想做股票工作，是神经有问题。

贺希哈没有灰心丧气，他转身到别的交易所去寻找工作，都受到了讥讽和嘲笑，但他仍不放弃自己的追求。后来在百老汇大街 1 加号的依奎布大厦，在爱默生留声机公司找到了一份工作。那是一份办公室勤杂和午间总机接线工作，工薪很低，每周 12 美元，他乐意地接受了下来。

贺希哈认识到："千里之行，始于足下"。人生的奋斗目标总是从足下开始的。他牢牢记住古希腊物理学家阿基米德的名言："只要给我一个支点，我就能撑起整个地





球。”他满腔热情地开始了工作，并珍惜自己获得的每一个支点的机会，利用晚间和假日认真钻研股票业务和市场行情。

不久，贺希哈发现爱默生留生机公司发行股票和经营股票，于是他潜心注意公司的经营情况。他想，自己现在从事的勤杂工作与高层次的股票工作差距太大，怎么能使自己靠拢它乃至参与它呢？他边工作边注意公司动作规则，边考虑怎么登上这一台阶。一天，他发现总经理办公室里有一个股市行情指示器，凭着多年钻研的股票知识，他深明它的作用。于是，在一天上午，他鼓起勇气，敲开总经理办公室之门，大胆地提出：“总经理先生，我可以做您的股票经纪人吗？”

总经理惊讶后稍沉默了一下，盯着这位犹太小伙子，觉得他半年来工作勤快，反应灵活，并有勇气向自己提出这个要求，心里已默认了。他对贺希哈说：“胆量是股海冲浪的首要条件，你既然有这种勇气，可以试试看。”

此后，贺希哈成为爱默生留声机公司股票行情图的绘制员，他运用自己积累的股票知识和行情资料，很快就上手了。在工作中，他对股票买卖领悟更深了，这为他日后事业的发展打下了坚实的基础。

贺希哈在爱默生公司工作时，节衣缩食，设法为自己积累一点本钱。他每天除了花很少的车费、午餐和零用钱外，其余全部积攒下来。同时，他还替另一家股票交易所当跑腿，这份兼职工作是从每天下午6时到第二天凌晨2时，来回跑送有关文件，从中赚取每星期12美元的报酬。经过3年的艰辛努力，他积累了250美元。于是，他根据自己的奋斗计划，成为一名独立的股票经纪人，从此走上发迹之路。不到一年时间，他已经拥有168万美元资产了。

股海是风云突变的，有时它不为人们意志所左右。当贺希哈的财富积累到超亿美元之时，在一次股市骤然下跌的时候，他买进的一家钢铁公司的股票所赚到的上千万美元及其他多宗赢利一下亏光了。

这一次惨败没有挫掉贺希哈积极进取的精神，相反使他更坚定信心，变得更聪明了。他回忆说：“这一次失败给我只留下4000美元，几年的奋斗积累几乎输光了，那是我一生最痛苦的一次错误。但是，我认为，一个人如果说不会犯错误，他就是在说谎话。我如果不犯错误，也就没有办法学到经验。”

自从那次失误后，贺希哈经营股票顺利得多了。到1928年，他已经成为每月可以赚20万美元的股票大王了。1929年是他最辉煌的一年，当年美国股市是历史上最热闹的一年，几乎全民都加入了股票买卖的行列。丰富的经验已使贺希哈“春江水暖鸭先知”了，他认定大雨和风暴即将来临，果断地将1928年末至1929年初大量买入的各类股票一分不留地抛售，得到了相当于原来投资10多倍的回报，一下又赚了超亿美元，成为当时赫赫有名的股票大王。

犹太商人中还有许多出类拔萃的人物，诸如连锁经营先驱卢宾、金融巨头金兹堡集团、报业大亨奥克斯、好莱坞老板高德温、地产大王里治曼、石油大王洛克菲勒等，他们成功很关键的一个原因就是他们形成了一种积极进取的民族精神，自幼接受了“我一定要有所作为”的积极观念。从小培养成功的信心，努力学习，这种民族精神促进了他们前进的脚步，增强了他们化腐朽为神奇的信心和力量——这是犹太人赚钱的本领。





忍一点，晴空万里

犹太人提倡忍耐，他们的忍耐能力非常强。两千多年遭受迫害的历史，为了生存，他们学会了忍耐，吸取了各种忍耐的经验。他们认为：忍一点晴空万里，让三分海阔天空。犹太人觉得："人的细胞每时每刻都在变化，每天都会更新。昨天生气的细胞，早被今天新的细胞所代替。酒足饭饱后思考的内容，与饥肠辘辘时考虑的也不一样。我们仅仅在等待别人细胞的更替。"

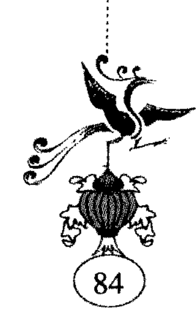
犹太人考夫曼能成为股市"神人"，是他顽强忍耐的结果。他 1937 年出生于德国，因遭受纳粹迫害，1946 年随父母逃到美国定居。刚到美国时他不懂英语，进入学校读书十分困难。但他很有耐性，不怕别人嘲笑，大胆地与美国小朋友交谈，从而学习英语。他还利用课余时间补习英语，吃饭和走路时也背诵英语词句。半年后，他能熟练地用英语进行交流了。他家境不佳，却以半工半读形式读完了大学，并获得了学士、硕士和博士学位。在工作中，他不辞劳苦，刻苦钻研，从银行的最低层做起，直至成为世界闻名的所罗门兄弟证券公司的主要合伙人、首席经济专家和股票、债券研究部负责人。他对股市料势如神，成为美国证券市场的权威之士。

"世上无难事，只怕有心人。"忍耐是成功的信心表现。成功之途是崎岖曲折的，不可能是畅通无阻的康庄大道。爱迪生一生发明了超过 1000 项的科技，他对待失败的态度是采取消去法。如有人问他经过许多次的试验而终归失败时，是否感到灰心气馁，他回答说："不，我抛弃了错误的试验，重新采取别的方法，绝不沮丧。"

犹太人面对失败、挫折，确立忍耐制胜的法则是：

1. 对"失败"持正确健康的态度，不恐惧失败，要懂得失败乃是成功必经的过程。
2. 焦点不要对着过错与失败！应对准远大的目标，活用自己的过错或失败。
3. 遇到失败时，千万不能气馁，要坚忍不拔，矢志不移。
4. 发现此路不通时，要设法另谋出路，使自己顺应环境，适应潮流。
5. 要善于伺机，巧于乘势，等待机遇。

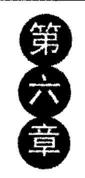
中国人的忍耐，使人们在生活中心平气和，实现对他人的容忍和宽容；而犹太人的



忍耐,却创造出犹太人的赚钱绝招:在忍耐里争取我们应得的。

两千多年的迫害和杀戮,始终也杀不绝犹太人。相反,他们在两千年颠沛流离的生活中学会忍耐。这种忍耐不是消极的屈服,而是形成一种乐观的民族精神。在他们的信念中,人在变,社会也在随着人的变化而改变,社会一变,犹太人就必能随之复兴。





股市"神人"——考夫曼

在美国纽约华尔街的股票市场里,有一位名叫亨利考夫曼的人,他是一位人人皆知的著名人物,有人把他喻为"神",因为他先知先觉,料事如神。

亨利考夫曼是人,不是神,他只不过是个经济专家,论个人资产,他远不及华尔街的大老板。但不管如何,他对美国经济的走势,特别是对华尔街股票市场的风云变化,在分析和预料方面高人一筹,使金融界人士不得不折服,故封他为"股神"。

考夫曼是个犹太人,1937 年出生在德国。为了逃避纳粹的迫害,于 1946 年随父母从德国迁到美国定居。他刚到美国时不懂英语,进入学校读书十分困难。但他很聪明,很有毅力,小小年纪懂得利用课余的一切时间补习英语,不到半年时间,他就能听、能看、能讲英语了。他虽然家庭生活不富裕,但他求知欲强,一面工作,一面读书,先后在纽约大学和哥伦比亚大学攻读了经济学和金融学。在这两所大学先后获得了学士、硕士和博士学位,并利用周末时间写文章赚稿费糊口。

不经一番寒彻骨,哪得梅花扑鼻香。考夫曼经过几年的苦读后,不但学识提高了,工作经验也丰富了。纽约市联邦储备银行(美国联邦储备局属下 12 家联邦储备银行之一)吸收他为员工,并很快任命他为研究部助理主任。1961 年开始,他又转到所罗门兄弟公司任职。不久,他成为这家公司的主要合伙人,是首席经济专家和股票、债券研究部负责人。他的经济学说不属美国任何一流派,但他却是纽约经济俱乐部、联合国协会、美国经济协会、美国金融协会等协分的著名成员。

亨利考夫曼进入所罗门兄弟公司工作后,对股市分析常常有独到之处,因而使该公司在盈利大潮中获得比别人更多的利润,在股市暴跌之时,帮助公司减少损失或没有损失。所罗门兄弟公司是一家股票证券公司,在考夫曼的参与下,业务发展迅速,现已成为美国乃至世界最大的股票证券公司之一。

人们在谈论亨利考夫曼的料股如神时,常以 1982 年 8 月纽约华尔街出现的股票

和债券投机风潮为例，那时的考夫曼确实显出他的“神”灵了。

那是1982年8月的事，在17和18日两天，纽约华尔街股票市场霎时刮起了抢购股票和债券的狂潮，使得长期不振的股票价格猛涨，而在同一时间，美元在西方各国外汇市场的汇价却持续下跌，黄金价格上涨。众所周知，纽约股市是具有世界性影响的，这里“打个喷嚏”，世界很多股市将要患“感冒”。在这两天的华尔街风暴中，东京股票市场，香港、新加坡、悉尼、墨尔本、伦敦、巴黎、法兰克福等股票市场的股价也直线上升。

据记录，上述两天中的17日，纽约股市的道琼斯30种工业股票平均价格指数上升38.81点，收市指数达到831.24，是历史上一天之内上涨最高的，而这天其成交额高达1.326亿股，也突破了最高历史纪录。



隔了两天，8月20日，纽约华尔街股票市场再次掀起更高的狂潮，西方世界金融市场的黄金价格继续上涨，美元比价继续下跌。一周之内，纽约股票市场仍在上涨，道琼斯30种工业股票价格平均指数上涨81.24点，这是“国际金融市场惊心动魄的一周”。

在这场股市风暴中，有人快乐有人愁，甚至有人破产或自杀。据路透社1982年8月24日从纽约发出的消息，“美国最大的棉花期货交易所——纽约棉花交易所主席菲利普海米尔，今天早上被人发现身亡。警察说，他是用猎枪自杀的。”在同一天的《纽约邮报》报导，37岁的菲利普海米尔，在上星期纽约的股票交易破纪录的价涨风潮中，遭受了数以千万美元的损失。他在卖空活动中，打赌股票行情将会回落，但道琼斯工业股票指数却在上一周暴涨81点，海米尔除了自己损失惨重外，还亏损了顾客大笔的钱……

但是，在这场风暴中，亨利考夫曼却没有给其所在的所罗门兄弟公司带来损失，反而使其公司及它的顾客赚了钱。原因是他作为这家公司的首席经济专家及主要合伙者，于1982年8月16日（即风暴前一日）发表一份预测报告，一举改变了他前几个月所作的预测，说美国的利率将会进一步下降。几个月前，他一直鼓吹利率可能会上升到战后最高水平。股民们一般是比较相信经济专家的看法的，特别是这些大公司的首席专家的意见。亨利考夫曼在8月16日的一席话，一下子使众多股民改变了动向，把自己的资金从银行抽出来，大量购进股票和债券。

华尔街股票市场在1981年以来一直处于“熊市”（下跌），因考夫曼那句话而一夜间变为“牛市”（上涨），这使很多美国人觉得考夫曼神机妙算，满城纷说“考夫曼”现象，把他吹捧得神极了。

事实上，明眼人都看得出，亨利考夫曼是从美国社会种种表象加以分析，从中得出一种符合经济变化的规律而已。几个月前，他与众多经济专家一样认为，美国经济经

过多年萧条后，可能在1982年下半年复苏，从而刺激美国工商业借款大增，这样势必带来利率的上升。可是，一直到了1982年8月初，美国经济复苏未见明显迹象，美国联邦储备局还放宽了货币供应的严密控制。于是，考夫曼觉得自己和大多数经济专家的预测不准，他首先更改了自己的错误预测，并于8月16日发表了"美国利率将继续下降"的预测，结果导致了纽约股市风浪骤起。可见，神是考夫曼，鬼亦是考夫曼。在投机市场中，有人会借机兴风作浪，推波助澜，从中渔利；亦有人"无意插柳柳成荫"，一句话引起轩然大波，产生不可思议的结果。

不管亨利考夫曼是否有料事如神的本领，但必须承认，他是一位勤学钻研的成功者，他是靠个人努力奋斗而成功。





第七章 勤奋——生存的根本

一个人对金钱的态度也反映了他对待人生和事业的态度，只有在任何时候都不好高骛远的人，才能脚踏实地地为自己的前程打下坚实的基础。反之，不但不能得到大的财富，小的财富也会与之失之交臂。



脚踏实地，循序渐进

犹太巨商大多是白手起家的，创业之初一般多从事最底层的工作。他们的一大共性是：都能将平凡的工作干得出色。如洛克菲勒16岁开始为一个小商人做会计助理，因工作有条不紊，精细认真深受老板赏识；哈同在上海的沙逊洋行当门卫，表现突出，一年后升任地产科领班；钻石大王彼德森16岁到一家珠宝店当学徒，一丝不苟，仅五个月就得到师傅的认可；股票超人约瑟夫·贺希哈从14岁到17岁，伏案画股票行情图一画即三年。

犹太巨商如此，小商人也一样；白手起家时如此，功成名就后也一样。这是他们共同的民族特质之一。美联储主席格林斯潘身居高位多年，仍对经济理论和经济运行的细节了如指掌，尤其对统计数据非常在行，这种境况下能如此踏实，实属罕见。

《塔木德》上写着："别想一下就造出大海，必须先由小河川开始。"

有两个年轻人一同去寻找工作，其中一个是英国人，另一个是犹太人。他们都怀着成功的愿望，寻找适合自己发展的机会。有一天，当他们走在街上时，同时看到有一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看就走了过去，犹太青年却将它捡了起来。

英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：连一枚硬币也捡，真没出息！

后来，两个人同时进了一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人又在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。

英国青年对此无法理解："这么没出息的人怎么能如此快地发了财呢？"犹太青年说："因为我不会像你那样绅士般地从一枚硬币上走过去，我会珍惜每一分钱，而你连一枚硬币都不要，怎么会发财呢？"

英国青年并非不在乎钱，而是眼睛总盯着大钱而对小钱弃之不理，所以他的钱总在明天，这就是问题的答案。

对于一个经商者来说，金钱的积累是从"每一个硬币"开始的，一个成功的商人决不会因为钱小而弃之，他们知道任何一种成功都是从一点一滴积累起来的，没有这种心态就不可能获得更大的财富。



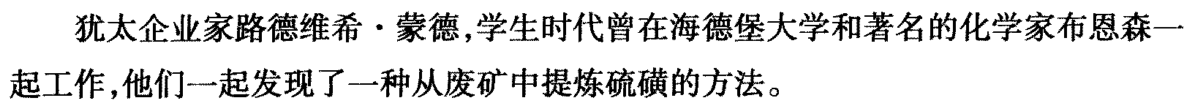
不屈不挠，锐意进取



几千年来犹太人遭受了无尽的苦难，但同时也练就了他们坚忍不拔的性格。在犹太人看来，苦难是一笔财富，只要一息尚存，就永不绝望，因为黑暗过后就是光明。



犹太企业家路德维希·蒙德，学生时代曾在海德堡大学和著名的化学家布恩森一起工作，他们一起发现了一种从废矿中提炼硫磺的方法。



后来路德维希·蒙德移居英国，把这一研究报告带到英国，几经周折，才找到一家愿意和他合作开发的公司，结果证明他的这个发现是有经济价值的。从此蒙德萌发了自己开创化工企业的念头。他买下了一个用氨水让盐转化为碳酸氢钠的专利，这种方法是他一起参与发明的，但当时还不很成熟。蒙德在柴郡的温宁顿买下一块地，建造厂房。同时，他继续实验，好让这个化学专利更成熟更稳定。

然而，实验一再失败，蒙德干脆住进了实验室，日夜不停地工作。经过反复实验，他终于解决了技术上的难题。

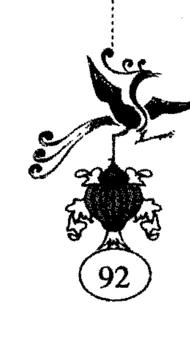
1874 年厂房落成，刚开始生产时情况并不理想，成本居高不下，连续几年，企业一直亏损状态。同时，当地居民也担心大型化工厂会破坏生态平衡，集体抗议，希望蒙德迁厂。

这时，犹太人在逆境中坚忍的性格，帮蒙德度过了难关。他不气馁，终于在建厂 6 年后的 1880 年，在技术上取得了重大突破，产量增加了 3 倍，成本也降了下来，产品由原来每吨亏损 5 英镑，变成获利 1 英镑。

当时的英国，工厂普遍实行 12 小时工作制，工人一周要工作 84 小时。蒙德作出了一项重大决定，将工人工作时间改为每天 8 小时。事实证明，工人每天 8 小时完成的工作量与原来 12 小时一样多。

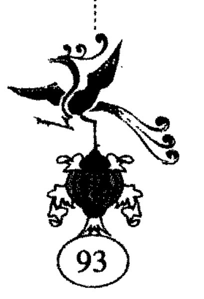
这时，工厂周围居民的态度也发生了转变，大家争先恐后要进入他的工厂上班，因为蒙德的企业规定，在这里上班，可以获终身保障，并且当父亲退休时，还可以把这份工作传给儿子。

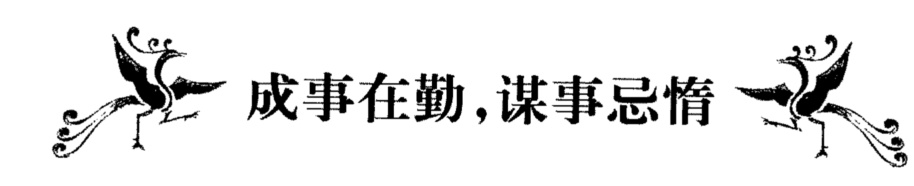
后来，蒙德建立的这家企业，成了世界最大的化工企业。



凡事不顺利的时候，要懂得坚忍，但不是一味地忍下去，所谓的忍是要有策略和目标的，究竟应忍耐到什么程度，什么时候放弃，这是身处逆境、败中求胜的智能。

犹太民族在经历苦难时，他们顽强地承受着，忍耐着；他们怀抱希望，等待着机会，寻找改变人生的突破口。





成事在勤，谋事忌惰



在犹太人心中，成功的背后定有辛苦。远古犹太人生火，要花很长的时间去摩擦木头或石头，要吃果实，就得爬到很高的树上去摘。

犹太人认为，勤勉或懒惰都不是一个人的本性，很少有人一生下来就是辛勤的工作者，也很少有人是天生的懒虫，大多数人的勤勉或懒惰都是后天的，是习性所致。此外，孩童时期的家庭环境，以及所受的教育，也都有很大的影响。勤勉有两种：一种是外力强迫的勤勉，另一种是自己自愿的勤勉。

在贫穷的时代里，犹太人在劳动条件非常恶劣的环境中，只有从事长时间的劳动，才能维持生活，犹太人认为这是自愿的勤勉。

懒惰者，缺少的是行动，他们是思想的巨人，行动的矮子。实际上幸运只给勤奋者，等待只会浪费时间，等不来幸运。

下面的故事深刻地刻画出了懒惰者的心态。

一位探险家在森林中看到一位老农正坐在树桩上抽烟，于是上前打招呼说："您好，您在这儿干什么呢？"

老农回答说："上一次我要砍树的时候，风雨大作，结果，那些树未让我费力就自己倒了。"

"您真幸运！"

"你可说对了。还有一次，在暴风雨中闪电把我准备要焚烧的干草给点着了。"

"真是奇迹！现在您准备做什么呢？"

"我正准备等一场地震帮我把土豆从地里翻出来呢。"

懒惰，其实就是否定自己，把自己的生命一点点送入虚无，而不想做一次奋斗。懒惰是一种浪费，浪费的是比任何东西都宝贵的生命。一个成功的人，是不会有任何机会让懒惰得逞的。所以犹太人时刻都在提醒自己："成事在勤，谋事忌惰"。人生短暂，懒惰就如同自杀。



勤勉才是成功之本

犹太人认为，勤勉和成功是互为表里的，常常有很多人因为勤勉而成功，但却很少有人因懒惰而成功。虽然勤劳并不一定能获成功，但是无论如何，人们都要辛勤工作，因为这是通向成功的最基本条件。

犹太人在埃及受奴役期间，曾经长时间从事田里的工作，劳动量大得使人们不寒而栗。但是，辛勤工作的结果并没有使他们的生活得到改善，因为这些辛勤是由于外力所强迫的。如果是外力强迫的勤勉，是永远无法获得成功的。

外力强迫的勤勉对人自身决不会有作用，因为一旦外力消失，这种勤勉就会荡然无存。自愿的辛勤较易产生出自己的东西，从而逐步培养自己。久而久之，就能确立一个完完整整的自我。

有这样一个故事：

罗马皇帝哈德良看见一个老人正在努力种植无花果树。他问老人道："你是否期望自己能够享受果实？"

老人回答说："如果我不能活到吃无花果的时候，我的孩子们将会吃到，或许上帝会特赦我。"

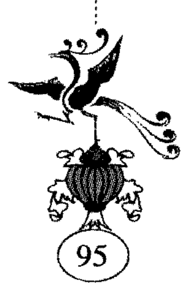
"如果你能够得到上帝特赦而吃到这树的果实，"皇帝对他说，"那就请你告诉我。"

时光流逝，无花果树在老人的有生之年结出了果实，老人装了满满一篮子无花果来见皇帝。见到皇帝时，他解释说："我就是你看见过的那个种无花果树的老人，这些无花果是我劳动的成果。"

皇帝命他坐在金椅子上，把他的篮子装满了黄金。可皇帝的仆人反对道："您想给一个老犹太人那么多荣誉吗？"

皇帝回答说："造物主给勤劳的他以荣誉，难道我就不能做同样的事吗？"

老人有一个懒惰的邻居，他妻子听了老人的故事，对丈夫说："皇帝爱吃无花果，给他点无花果，他就会给你金子。"



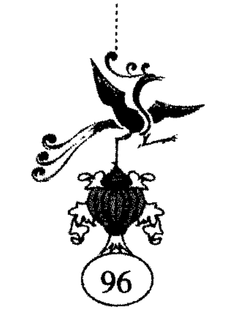


丈夫听从了妻子的话，也拿了满满一篮子无花果到皇宫，要求换取金子。

仆人报告皇帝，皇帝大怒："让这个人站在皇宫门口，每个进出的人都可以向他脸上扔一个无花果。"

黄昏时，这个可怜的人被送回了家，浑身又青又肿。"我要把得到的全给你！"他冲妻子喊道。

在犹太人看来，懒惰使人一事无成，上帝和人们都是奖赏勤勉的人的。因此，犹太人的生存之法是培养勤勉的习惯，因为这才是成功的关键。



当天的事情当天做

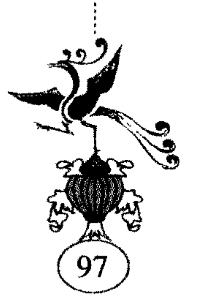
犹太人常把积压“未决”文件的人视作无能之辈。因此，当他们一到办公室，首先就瞅一眼办公桌上的文件，以此来断定那个人的能力。

他们认为，一个不能够及时处理文件的人，根本就谈不上什么能力，肯定是无能之辈。

这种“攻其一点不及其余”的看法似乎有些偏颇，然而，他们却有自己的说法。因为犹太人喜欢全面发展的人才，商人不仅会经商还应知识渊博具有较强综合素质，如果缺少这些，就绝对成不了一名好商人，赚不了大钱。

在犹太人的办公桌上，你看不见“未决”的文件。犹太人有着极强的时间观念，他们绝不浪费时间。办公桌上的待批文件，总是及时的处理，积压文件的做法对犹太人来说，当然是不可取的。对商人来说，这些文件尤其重要，包含有商业往来的信件、商业函件等，它可能会提供商业信息、请求商业往来或是有关商品交易等。每个信件都包含着一条信息，给商人提供赚钱的机会。如果把这些亟待回答的文件积压在办公桌上，过一段时间再来处理，很可能为时已晚，因为对方的时间是宝贵的，当他迟迟等不到消息时，便断然放弃，另觅合作伙伴去了。如果是这样，你岂不是白白失去了一个赚钱良机，当你醒悟时，机会已经从自己的手中溜走了。你后悔莫及！犹太人很清楚这点，所以，他们对自己手中的文件都极其重视。在犹太人的上班时间里，专门安排了处理文件的时间。他们一般是把上班后大约一个小时的时间称为“第克替特时间”，即处理文件时间。在这段时间里，将昨天下班到今天上班之间所接到商业函件的回信，用打字机打好发出去。在这段时间里，是不让外人打扰的。这样才能集中精力处理这些文件，以求高质量高效率。

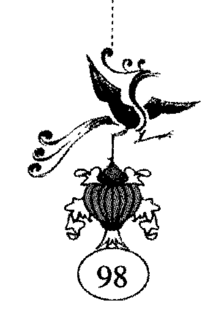
一旦有人打扰，速度和效率就会受到影响。所以，在这段时间内，有再重大事情的来访者，也是无法与主人会晤。对犹太人来说，“现在是第克替特时间”这句话，是大家都认可的用语，意思就是“谢绝会客”。所以，在上班后的第一个小时，你一定别去打扰犹太人办公。即使去了，也只有等到“第克替特”时间过后，他们喝完茶时才有可



能会见。因为这时他们才开始正式办公。

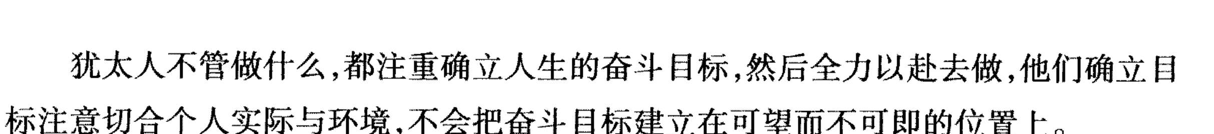
“马上解决”是犹太人的座右铭,因此,他们非常注重“第克替特”时间。他们认为,拖延工作,是最可耻的事。犹太人不管做什么事,尤其是处理自己的生意问题时,绝不把问题遗留到明天,即绝不拖延,按照“每天都有每天的计划”办事。







靠天靠地不如靠自己



犹太人不管做什么，都注重确立人生的奋斗目标，然后全力以赴去做，他们确立目标注意切合个人实际与环境，不会把奋斗目标建立在可望而不可即的位置上。

犹太人大卫·布朗是英国的一位商人，他的发迹过程，就是他确立的目标的实现过程。他出生于1904年，父亲经营一间小型齿轮制造厂，经营几十年，仅可以赚取生活费。尽管如此，布朗的父亲还是一个头脑清醒的人，总结自己没有选好奋斗目标的教训，把希望寄托在儿子身上。为此，他严格要求布朗勤于学习和读书，每逢假日就规定他到自己的齿轮厂去参加劳动，与工人们一样艰苦工作，绝无特殊照顾。布朗在家庭教育下，在工厂里工作和生活了较长时间，养成了艰苦奋斗的精神，熟悉了工业技术的知识，形成了自己的人生奋斗目标。他的奋斗目标，不在于齿轮厂方面，而在于利用自己在齿轮业务上积累的经验，往赛车生产这个目标去奋斗。通过观察，布朗发现当代人对汽车使用已经普及，预感汽车大赛将会成为人们的一种流行娱乐，于是他大力发展赛车。他克服了重重困难，成立了大卫·布朗公司，不惜投入巨资聘请专家和技术人员搞设计，采用先进技术设备进行生产。1948年在比利时举办的国际汽车大赛中，布朗生产的“马丁”牌赛车一举夺魁，他的公司也因此一举成名，订单如雪片般飞来，布朗从此走上发迹之路，布朗和父亲的目标都实现了。

“犹太法典”说：“超越别人的人，不能算是真正的超越；超越从前的自我，才是真正超越的人。”所以，与其千方百计地想要超越别人，不如勤以自勉，超越自己，这样才能不断地超越别人。



第八章
金钱——世俗的上帝

金钱对犹太人而言，是比天国的精神上帝更为实在的世俗上帝。他们注重现实生活，金钱可以使他们得以生存，只有生存下来，他们才能膜拜精神上帝，追求高贵的精神生活。



散发温暖的“圣经”

金钱在犹太人的心目中非常重要，被看做是散发温暖的“圣经”。下面这则笑话充分反映出犹太人对金钱的重视和偏爱。

有一次，四个商人聚在一起，他们分别是佛教、基督教、伊斯兰教和犹太教的忠实信徒，每个人都赞美各自信仰的宗教。

佛教商人说：“我们佛教认为苦海无边，回头是岸，讲究普度众生，以求来世。”

基督教商人说：“神明的主教导我们，应多多祈祷与忏悔，主赐给我们力量。”

伊斯兰教商人说：“真主经常保佑我们平安幸福！”

最后，犹太商人不慌不忙地说：“我承认你们信奉的宗教都很好。但是，世界上最好的宗教应该是犹太教。为什么呢？因为犹太人个个都是精于经商赚钱的，而且金钱被当作是世俗的上帝。”

这表明犹太教是教人赚钱的宗教。如果大家都来信奉犹太教，每个人都依靠金钱来争取生存和成功，那么地球上再也不会有战争爆发，贫穷和落后也不会再让人无端烦恼了。

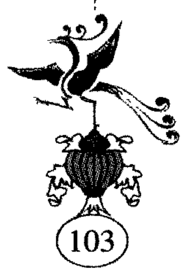
聪明的犹太人把钱当作一把双刃剑，既认识到钱可以让人生存，也认识到钱可以腐蚀掉一个人的灵魂。所以，犹太人认为，钱是窥视人格的一面镜子，既可以看出一个人的卑微，也可以看出一个人的高尚。

在犹太人中流传着这样一个故事：所罗门时期的某个安息日，有三个犹太人来到耶路撒冷，他们由于身边带钱过多不方便，大家商议将各自带的钱埋在一起，然后就出发了，结果，有个人偷偷溜回来，将钱挖走了。

第二天，大家发现钱被盗了，便猜想一定是自己人所为。但又没有证据是哪个人所为，于是，三个人便一起去请求素以断案英明著称的所罗门那里请求仲裁。

所罗门了解了事情的经过后，没有急于断案，反而说：“这里正好有道题解不开，请你们三位聪明人帮忙解决一下，然后我再为你们裁决。”

所罗门先讲了一个故事：“有个姑娘曾答应嫁给某男，并订了婚约。但不久以后，



她又爱上了另一个男子。于是，她便向未婚夫提出解除婚约。为此，她还表示愿意付给未婚夫一笔赔偿金。但这个男青年无意于赔偿金，痛快地答应了她的要求。不久以后，这个姑娘被一个老头拐骗了。姑娘对老头说：'我以前的未婚夫不要我的赔偿金就和我解除了婚约，所以，你也应该如此待我。'于是，那个老头也同样答应了她的要求。"



讲完故事后，所罗门询问道："姑娘、青年和老头，谁的行为最值得赞扬？"

第一个认为，男青年能够不强人所难，不拿一点赔偿金，其行为可嘉。

第二个认为，姑娘有勇气和未婚夫解除婚约，并要和真正喜爱的人结婚，其行为可嘉。

第三个人说："这个故事简直莫名其妙，那个老头既然为了钱才诱拐姑娘，可为什么不拿钱就放她走了呢？"

所罗门不等第三个人说完，指着他大喝一声："你就是偷钱的人！"

然后，所罗门解释道："他们两人关心的是故事中人物的爱情和个性，而你却只想到钱，你肯定是小偷无疑。"

犹太人的这则故事说明对于钱的态度是一个人人格高低的体现，品行卑劣的人心中只有钱而没有道义，而高尚的人由于注重道义而往往忽视金钱。

由于犹太人的社会背景和所处的生活环境，对金钱形成许多独特的看法：

"赚钱不难，用钱不易。"

"金钱可能是不慈悲的主人，但绝对是能干的奴仆。"

"金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。"

"赞美富有的人，并不是赞美人，而是赞美钱。"

《塔木德》中说：

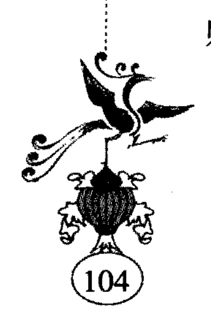
"用钱去敲门，没有不开的。"

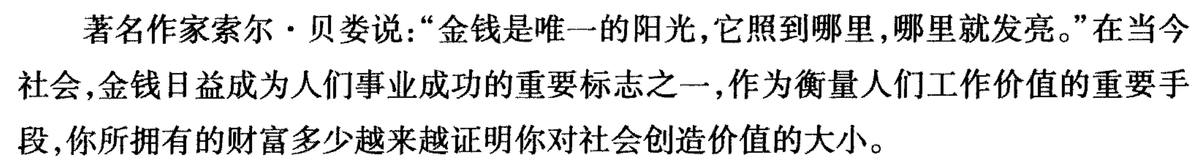
"伤害人们的东西有三：烦恼、争吵、空钱包，其中以空钱包为最。"

"上帝给予光明，金钱散发温暖。"

从这些犹太格言中不难看出犹太人的金钱观，他们把金钱视为工具。也许这也是世人认为"犹太人是吝啬鬼"的依据，但他们不管别人怎么评论与误解，仍一如既往地埋头赚钱。

对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。犹太人这些很有哲理的金钱观念正是他们经商致富的奥秘。





金钱是唯一的阳光



著名作家索尔·贝娄说:“金钱是唯一的阳光,它照到哪里,哪里就发亮。”在当今社会,金钱日益成为人们事业成功的重要标志之一,作为衡量人们工作价值的重要手段,你所拥有的财富多少越来越证明你对社会创造价值的大小。

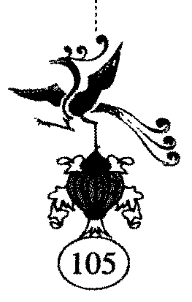
19 世纪末 20 世纪初,犹太人踏上北美大陆时,大多穷困潦倒,一贫如洗。当时上岸的移民平均身上有 15 美元,而其中犹太人只有 9 美元。

贫穷的犹太人唯一的办法是投资 10 美元,成为流动的街头小商小贩。他们用 5 美元办执照,1 美元买篮子,剩下 4 美元办货。赫赫有名的大家族,如:戈德曼、莱曼、洛布、萨斯和库恩家族等,都是从沿街叫卖的小本经营发迹起来的。这种发家致富的途径和方式,对犹太人而言其实是轻车熟路。

犹太人的经济能量非同一般。在犹太人的历史上,不管环境多么恶劣,道路多么艰难,他们总能成功地步入经济的上层阶级,这似乎已成为犹太人的民族习惯。其中,他们巧妙的做法就是:从小投资发展,跃入上层。这就是他们从经济入手获取社会地位的生存技巧和智慧。

历史上,犹太人数次惨遭灭国之祸,他们被迫流亡到世界各个国家。但是无论到了哪个国家,那里的人都歧视他们。犹太人要想在当地生存就必须要缴纳各种高额的税金和说不清楚的捐税,甚至他们日常生活中的一举一动都要受制于他们所纳的捐税。信奉同一宗教的人一起祈祷要纳税,结婚要纳税,生孩子要纳税,连给死者举行葬礼也要纳税。他们稍有疑义,别人就说他们是吝啬鬼,假如他们少缴了什么税金,立即就会遭到驱逐和屠杀。

犹太人所在国家的统治者们,更是时刻盯着他们手中的金钱。统治者们建造豪华的宫殿,维持他们贵族的奢侈生活,显示帝国的威严,和其他的国家进行战争,这些都需要犹太人为他们提供大量的金钱。于是出现了这样可笑的事情,他们动辄嫌弃犹太人的吝啬,瞧不起他们赚钱的贪婪,因此把犹太人驱逐出境,但是过不了多久又必须把他们召回来。因为对他们来说,犹太人就是他们的钱袋子:不需要的时候把他们丢在



一边，进而进行驱赶和屠杀；需要的时候，就把他们召回来。

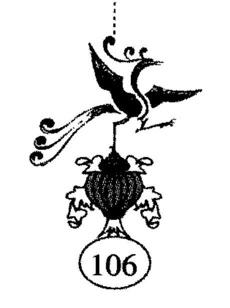
犹太人有了金钱，但是也遭受了世人的妒忌，在世界的许多地方掀起了“反犹”运动。反犹太主义的原因固然有很多，但是19世纪一位法国人道出了真谛：“反犹太主义是一场经济的战争。”犹太人明白自己是输不起这场战争的，一旦失去财政上的主动权的时候，就是他们被遣散、驱逐和被杀戮的时候。因此，为了自己的生存去获取成功已经成为犹太人不可推卸的责任。



他们时刻生活在动荡中，各种灾难和迫害随时都会降临，而只有金钱可以给他们提供一点保护，让他们感觉安全。当他们遭到各地统治者驱逐的时候，金钱可以换取别人的收留和保护；当地人发起反犹暴乱的时候，他们可以用金钱贿赂而求得一条生路；他们外出做生意遭到土匪的抢劫，钱可以赎回他们的生命。钱是他们必不可少的东西，金钱对于犹太人来说，是他们能看得见的、摸得着的、实实在在的“上帝”，是可以永远保护自己、让自己平安的“上帝”。

犹太人因为金钱获得了保护和安全，但是也因为他们实在是富可敌国，遭到了世人的嫉妒和仇恨，他们只好再次拼命的赚钱来获取更大的保护。为了获取更多的钱，他们不得不让自己赚钱的能力越来越精湛，他们理财、生财、发财的本领越来越高，他们也因此变得越来越富有。

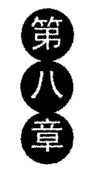
金钱对犹太人来说绝不仅仅止于财富的层面。金钱居于犹太人生死之间，居于他们生活的中心地位，是他们事业成功的标志。当其他民族对钱还抱有一种莫名的憎恶甚至恐惧之时，犹太人在这方面已经完成了从单纯经济学意义上向文化、社会意义上的划时代跨越：钱已经成为一种独立的尺度，一种不以其他尺度为基准，相反可以凌驾于其他尺度之上的尺度，更是他们保障自身安全的全部砝码。





智慧与金钱的关系





犹太民族是世界上最富有的民族，他们的人口在世界所占的比例仅为0.3%，却掌握着世界经济的命脉。在经济高度发达的美国，犹太人所占人口的比例仅为3%，但是根据《财富》杂志所评选出来的超级富翁中，犹太裔企业家却占20%～25%，而在全世界最有钱的企业家中，犹太人竟然占到了一半。

金钱为智慧的尺度。即活的钱比不能生钱的智慧重要，但能生钱的智慧比单纯的财富重要；而活的钱与能生钱的智慧不分高下。犹太人正是运用智慧与金钱的辩证统一观点，摘取了"世界第一商人"的桂冠。

下面这则笑话可以证明：

卡恩站在百货公司前，目不暇接地看着形形色色的商品。他身旁有一位穿戴很体面的犹太绅士，站在那里抽着雪茄。

卡恩恭恭敬敬地对绅士说：

"您的雪茄很香，好像不便宜吧？"

"2美元一支。"

"好家伙……您一天抽多少支呀？"

"10支。"

"天哪！您抽多久了？"

"40年前就抽上了。"

"什么，您仔细算算，要是不抽烟的话，那些钱就足够买下这幢百货公司了。"

"那么说，您不抽烟？"

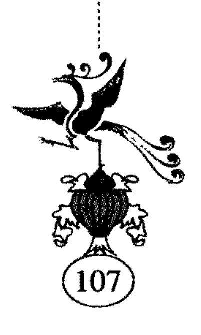
"我不抽烟。"

"那么，您买下这幢百货公司了吗？"

"没有。"

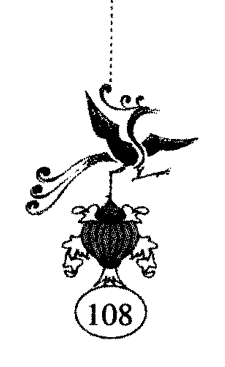
"告诉您，这一幢百货公司就是我的。"

谁也不能说卡恩不聪明，因为他账算得很快，一下子就计算出每支2美元的雪茄



每天抽10支,40年下来的钱就可以买一幢百货公司。而且他很懂勤俭持家、由小到大积累的道理,并且身体力行,从来没有抽过2美元一支的雪茄。但谁也不能说卡恩有活的智慧,因为他不抽雪茄也没有省下可以买百货公司的钱。卡恩的智慧是死智慧,绅士的智慧才是活智慧,钱是靠钱生出来的,不是靠克扣自己攒下来的。





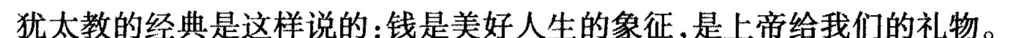


钱是上帝给我们的礼物





在犹太人看来，钱是让人生幸福的前提，是人就应该拥有钱。他们把钱和上帝联结在一起，如果没有钱，甚至连给上帝的礼物都没有，也就是说，没有钱，连上帝也不要了。



犹太教的经典是这样说的：钱是美好人生的象征，是上帝给我们的礼物。

第二次世界大战后，驻日本的联合国军某司令部里，犹太士兵总是无端地受到多方的歧视，根本没有尊严可谈。犹太士兵只要走过，白人士兵必然要满怀憎恨而轻蔑地骂几声，任何人都可以随便地议论挖苦犹太士兵，犹太士兵除了恼火则无可奈何。

有个叫威尔逊的犹太人，由于他的军阶仅仅是低微的下士，因此更是受尽了白人士兵和高级军官们的歧视，大家都看不起他，背地里经常议论他，他也饱尝了人们对他的各种侮辱。但是他拥有犹太人智慧的头脑，一开始他口袋里也没有钱，他就省吃俭用，存了一笔小钱，然后他就把这笔钱放出去借给别人。

白人士兵花钱如流水的现象很普遍，他们总是等不到发薪水，就囊中羞涩了，他们看到威尔逊有钱，只好向他借。

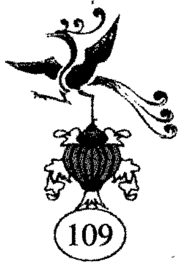
威尔逊就借钱给他们，同时要求他们在一个月内还清，而且附带很高的利息，那些士兵们只要有钱可借，早就不管那么多了。

威尔逊收到这些利息之后，总是先存起来，再借给另外一些士兵们。对于没有钱可还的人，威尔逊就让他们把一些值钱的东西做抵押然后再高价卖出，这样，过了不多久，威尔逊就开始享受富裕的生活，他还买了两部车和别墅，成为士兵里面的“大户金主”，这些待遇即使是高级军官也未必享受得到。

那些经常口袋空空的白人士兵，再也不会对威尔逊趾高气扬了，相反的，他们都对威尔逊尊敬不已。威尔逊用财富为自己赢得了尊严。

在今天，钱已经是你成功的标志和人生价值的重要衡量标准，在一些人的眼里甚至已经成为唯一的衡量标准。

犹太人洛克菲勒在获得巨大财富，变成了当时世界首富的时候，依然感觉怏怏不



乐，因为他知道这些钱还没有发挥它们的作用。当别人劝他把这些钱留给孩子们的时候，洛克菲勒相当激动地回答："哦！他们不需要这些钱，这些是从大众那里来的，因此也应该回到大众那里去，到它们应该发挥作用的地方去。"



洛克菲勒因此成立了以自己名字命名的"洛克菲勒基金会"，他帮助成千上万的食不果腹的孩子，让他们可以吃饱饭，并且能够上学接受教育，使他们成为对社会有用的人。

他的基金会先后投资了7.5亿美元，主要投资在医疗教育和公共卫生方向，成为了世界上最大的慈善机构。

他还让自己的孩子们，尽可能的把钱花在那些需要钱的人身上，他的孩子秉承了他的愿望，整个洛克菲勒家族的捐款和赞助高达10多亿美元。

对于洛克菲勒来说，金钱对他已经不重要了，他用钱证明了自己是一个社会上的成功人士，他拥有的财富，是他对社会贡献的标志。而且他要别人明白：金钱只是他幸福人生的一个尺度，是他高尚人生信念的一种表达。





金钱无姓氏，更无履历表

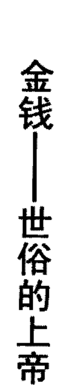


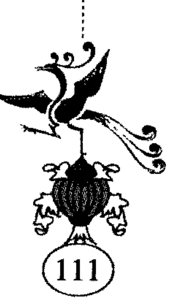
犹太人对钱的观念自有所持，特别是犹太商人，他们认为“金钱无姓氏，更无履历表”。他们不像有些国家和民族那样，把钱分为“干净的钱”或“不干净的钱”。他们自信，通过经营赚来的钱，都是心安理得。因此，他们通过千方百计的经营，尽量赚取更多的钱，不管这些钱是农夫卖了产品得来的还是知识分子靠脑力劳动得来的，都是收之无愧，处之泰然。

犹太人散居世界各地，虽然他们也有国籍之别，但是他们都自视为同胞，而且他们之间都经常保持密切的联系。犹太人在经商过程中的宝贵经验是贸易之中无成见。要想赚钱，就得打破既有的成见，就像金钱没有肮脏和干净之分一样。犹太人对交易的对象也是不加区分的。只要能赚钱，达成生意协议，能从对方的手中得到钱，就可以做。他们观念中，除了犹太人之外，一律被称之为外国人。为了赚钱，不管哪国人，都是他们交易的对象。他们绝对不会因为交易对象的宗教信仰、肤色、社会性质而放弃一桩能赚钱的生意。

犹太人聪明地认识到：要赚钱，就不要顾虑太多，不能被原来的传统习惯和观念所束缚；要敢于打破旧传统，接受新观念。

伊拉克犹太人哈同，1872 年来到中国上海谋生，当时他 24 岁，年轻力壮，但身上除了穿着外，几乎一无所有。他立志来中国赚钱发财，但自己一无资本，二无专业知识和技术。因为长得身体魁梧，他决定去一家洋行找一份看门工作。那是别人不愿干的，而哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种报酬，没有丢脸和失身份的感觉。另外，他更有深层次的考虑，“千里之行，始于足下”，在这份工作上找到个立足支点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，最终要找到能赚更多钱的路子。哈同在当看门工时，非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可用的时间去阅读各种经济和财务的书籍，知识增进很快。老板觉得此人工作出色，脑子精灵，不久后，把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大为增加了，早怀壮志的他，并没有因此满足。这正如曹操所说的：“人若不知足，





既得陇，复望蜀”，他认为自己的创业时机到了，1901 年，他找理由离开了打工岗位，自己开始独立经营商行。

哈同自办的商行取名为“哈同洋行”，他发现洋货在中国市场上竞争品不多，于是决定经营各种洋货买卖，几年间，他赚了很多钱，获得了高额的利润。随着资本的增多，哈同没有放缓自己的追求，开始买卖土地和放高利贷。他买入的土地往往是从一些急于等钱用的人手里获得的，所以他把价钱压得很低，卖主不得不就范。接着，他又将低价买入的土地租给别人造屋，到一定年限后收回，这样连房产也归他所有了。另外，他自己也投资建造楼房出租给别人，从中获取惊人的利润。后来，他甚至从事鸦片贩卖，牟取更大的暴利。几十年间，他成为了大富豪。

犹太人赚钱方法无所谓贵贱，也无所谓方式，他们所赚的钱是你肯我愿，感觉受之无愧。





第九章
经商——世界的金穴

在竞争激烈的商战上，犹太人在各种场合运用着他们独特的幽默与智慧，如鱼得水，取得了令世人惊叹的成绩。



白手起家的秘诀

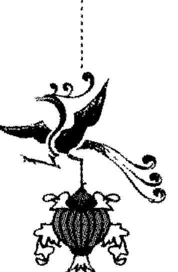
在世界民族之林中，犹太民族无疑是一个优秀而又充满传奇色彩的民族，尽管只有1400多万人口，却诞生了一大批影响了整个世界的名人。“犹太商人是商人中的智者，更是商人中的魔鬼，他们能从零开始最终成为亿万富翁。”这是西方人评价犹太商人时最常用的一句话。

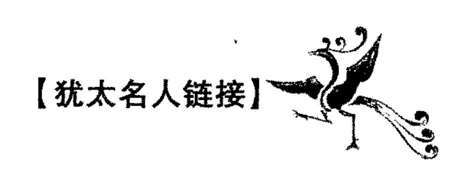
犹太人约瑟夫·普利策是美国著名的报业家和新闻学者。早年他靠白手起家，先后购买了《西方邮报》、《圣路易斯快邮报》和《纽约世界报》，并对他们进行了一系列改革，使他们成为当时美国首屈一指的大报。他还捐资兴办了美国第一所新闻学院——举世闻名的哥伦比亚新闻学院，以他的名字命名的基金普利策新闻奖是美国最高新闻奖，驰名世界。

作为媒体大亨，约瑟夫·普利策的消费方式有着犹太人的特点，讲究经商和享受，他后半生大部分时间都是在世界各地的旅行中度过的。

在普利策后半生的旅行中，他总是乘坐豪华、舒适的船只和游艇，带着秘书和随行人员，穿越世界各大洋，到世界各地去旅游。他喜欢清新的空气和浩瀚无垠的海洋，他习惯了在狂风巨浪中接受颠簸，习惯了在水天相搏中体味人生……他已经对大海产生了浓厚的感情，为了能够长期与大海结伴，普利策专门为自己建造了一艘豪华的大游艇，这艘大游艇成了他后半生的一个重要居所。

普利策拥有大量的财富，因此，他能过得比一般人更舒适些。从清早到深夜，从起居饮食到其他事务，都有众多仆人和六七个秘书轮流为他服务。秘书们陪他散步、兜风、听音乐会，为他口述、记录、传达命令，而且只要一有空闲，他就让秘书们轮流给他用英语、法语、德语读小说，读报纸，读剧本。这样的日子年复一年，这位晚年双目失明的老人逐渐成为“读书”冠军。据普利策自己统计，21年中，他的秘书每年平均要给他读100本左右的书。因此，他对秘书的需求也是惊人的，他不断更换秘书，不断寻找新人和朋友以驱散黑暗中的孤寂。





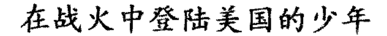
【犹太名人链接】

开创新式新闻事业的杰出报业人——普利策



与当今拥有120亿美元资产的报业大王鲁珀特·默多克相比，约瑟夫·普利策2.8亿美元的资产似乎少了点，但普利策却是世界公认的报业巨子。普利策比默多克几乎早出生一个世纪，是美国历史上最光彩夺目的新闻界人物之一。

在他的新闻生涯中，为使新闻成为社会公认的一门学科，普利策做出了杰出的贡献。他的一生标志着美国新闻学的创立和新闻事业的迅猛发展。他曾捐赠200万美元创办了美国第一所新闻学院——名扬世界的哥伦比亚新闻学院。普利策逝世后，创立了美国新闻界最负盛名并以其名字命名的新闻奖。他对美国新闻界的影响大大高于其遗嘱中所设立的普利策奖，然而该奖赏使他对美国新闻界的影响至今仍可感受到。



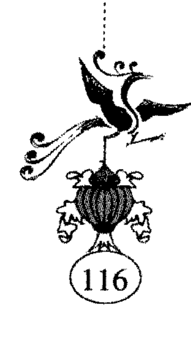
在战火中登陆美国的少年

1864年，美国的南北战争正如火如荼，紧张的气氛弥漫在北美的每个角落。

在北方东海岸的波士顿港，深夜是一片死寂。港湾内的一艘船上，一个17岁的男孩四下张望了一会儿，趁船上人没注意，迅速跃入冰凉的海水中。他潜入水底，向岸边游去。游了一会儿，已筋疲力尽。他仰浮在水面上休息了一会儿，浑身冰冷，几乎支持不住了。他想喊"救命"，但这一喊，美国海岸警卫队士兵就会向他开枪射击。就算不被击毙，海防人员也会将他遣送回船上。于是他咬着牙继续向前游。突然，他被岸边的木桩撞得疼痛难忍，总算到达目的地了。这个冒险跳海的17岁男孩，名叫约瑟夫·普利策。这位后来在美国功成名就，成为大富豪和新闻界创始人的普利策，就是这样踏上美国大陆的。

普利策于1847年4月10日出生在匈牙利马科的。一个犹太家庭，他父亲是个富有的粮食商人，而德国母亲则是个笃信罗马天主教的教徒。普利策在该地私立学校和私人教师的教育下长大成人。他父亲因心脏病去世后，母亲再嫁，他和继父布劳相处不好，使得他在家里吃了不少苦头，因此他一心想要外出独立，17岁的普利策就这样离开了家。

1865年，美国南北战争结束了，纽约城里挤满了找不到工作的退伍军人，年仅18岁的约瑟夫·普利策就是其中的一员。他会讲匈牙利语、德语和法语，但英语却不怎么好，这成了他在纽约寻找工作的障碍。无事可干的普利策时常在纽约街头游荡，凝



视着熙熙攘攘的派克大街，思考着自己今后的生活出路。最后，他决定到德国人聚集的城市圣路易斯去，在那里也许能找到工作。圣路易斯城在当时的普利策心目中是希望之乡。

在这种希望的驱动下，普利策穿越美国1/3的国土，来到了圣路易斯城，此时他已经身无分文。圣路易斯并非是他想象中的希望之乡，他还是经常失业。他先后当过船台的看守、舱面水手、饭店侍者等，他经常干不了多久就被解雇，只好另找工作。

在新闻界成长

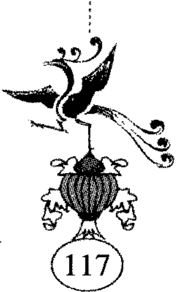
即使在这样困难的时期，普利策也没忘记利用业余时间学习英文，博览群书。他一头扎进圣路易斯的商业图书馆，学习英语和法律。他事业的最大转机就发生在图书馆的棋艺室里。在观看两位常客弈棋的时候，他对一步棋的精辟论断使弈棋者大为震惊，并和他聊了起来。这两位弈者是一家德语大报《西方邮报》的编辑，他们给他提供了一份工作。4年之后的1872年，被誉为一个不知疲倦、有前途的记者，年轻的普利策获得濒于倒闭的报社的控股权。25岁时，普利策成为一个出版商，此后一系列精明的商务决策，使他在1878年时成为《圣路易斯邮报》的老板，以一个前途辉煌的人物出现在新闻界。

普利策对报社的拼命三郎式的工作方法使他付出了代价，他的健康受到损害。随着视力下降，普利策和妻子于1883年去纽约，按照医生的要求准备乘船赴欧休假。然而他没有在纽约上船，而是固执己见的会见了金融家杰伊·古尔德，与他谈判收购正面临财政困境的《纽约世界报》的事宜。普利策不顾严重的健康状况，全身心的投入到寻找报纸的出路上，最终为《纽约世界报》社论方针、内容和版面带来了巴雷特称之为"单枪匹马的革命"的变化。他采用了一些曾提高《邮报》发行量的技巧，反对政府和商界的腐败行为，新闻专栏充满着大量的耸人听闻的特写，并首次采用大量插图，刊登新闻噱头。在其中一次极为成功的推销中，《世界报》请订阅者募集捐款，为在纽约港入口处搭建一个台基，以使困在法国等待装船的自由女神像有个安放之处。

这一措施效果甚佳，在此后的10年里，《世界报》所有版本的发行量攀升至60多万份，成为全国发行量最大的一家报纸。

普利策奖项的历史

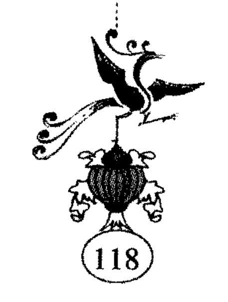
普利策1904年的遗嘱规定了普利策奖的设立是对杰出成就的激励。他具体规定有四项专门新闻奖，四项文学戏剧奖和一项教育奖，还有四项旅行奖学金。在文学奖中，应有一本美国小说、在纽约上演的一部美国独创戏剧、一本有关美国历史的图书、一位美国人的传记和由媒体所作的公共服务历史的书籍。然而，普利策对社会的迅速进步极为敏感，这促使他做好了对奖励体制做大范围变动的准备。自1917年开始颁奖后，顾问委员会更名为普利策奖委员会。将奖项扩大到21个，增设了诗歌、音乐和



摄影奖，同时仍一如既往地恪守设奖人遗嘱和意愿的精神。

普利策在他的遗嘱中将两百万美元捐赠给哥伦比亚大学，用以建立一所新闻学院。其中1/4用来设立鼓励公共服务、公共道德、美国文学、促进教育的奖项或奖学金。之所以这样做，他说："我对新闻业的进步与提高深感兴趣，因为我一生从事这个行业，把它看作是一个崇高的职业，一个因其对人民心灵和道德产生影响的具有无与伦比重要性的职业。我希望能够协助吸引正直和能干的年轻人加入这个行列，同时也帮助那些业已从事这个行业的人们能够获得最高水准的道德和智力培训。"1912年，即普利策去世后的第一年，哥伦比亚新闻学院成立了。1917年在普利策授权委托管理的顾问委员会的监督下，颁发了第一批普利策奖。对委员会成员和评审团的挑选，主要看专业才能及其他方面的多样性，诸如性别、民族、地域分配，还有记者挑选和报纸规模。普利策在攀登美国新闻业顶峰的过程中几乎没有得到任何帮助。他以一个自我奋斗成功的人而自豪。或许正是因为他作为一个年轻记者所经历的艰辛，才使他产生了扶植专业培训的愿望。





78:22 经商法则

犹太人说，被他们视为自己生活的法则的就是“78:22”法则，它是犹太人成功致富的根本。所谓“78:22”法则，严格地说，应是“78.5:21.5”，由于小数赘口，故称作“78:22”。这个比数很有哲理，它是以一个正方形的内切圆关系计算出来的。假设一个正方形面积是100，那么，它的内切圆面积则是78.5，剩下的面积即21.5。以整数计算表达，便是“78:22”。

说来也巧，空气中的气体比例中，氧气占78%，氮气占22%；而人体也是由78%的水及22%的其他物质所构成的。这个“78:22”的数据成为人类不可抗拒的宇宙自然的法则，人类不能违背这种法则而生存发展。

犹太人认为，做生意也顺应这一法则。在一个国家中，富有的人远远少于一般大众，但富人所持的货币却压倒大多数人。也就是说，一般大众所持有的货币为22%，而富人所持的货币是78%。因此，做生意若以拥有78%货币的22%的富人为主要对象必会赚钱。

在通常情况下，78%的生意是来自22%的客户，这就要求企业界认真研究和分析客户的构成，把78%的精力放在22%的主要客户上，而不能平均使用力量。

犹太人投资，同样本着“78:22”法则去经营运作。他们认为，不赚钱的投资是不符合“78:22”法则的，因而不能生存下去。欲要赚钱，在经营中就必须懂得核算，这正如一个正方形的内切圆一样，投入的资本，起码要达到一定的利润回报率才合算，达不到这个比率就不合算甚至亏本，这样的生意就不能做。放贷赚钱法是犹太人起家的一招，他们在英国和欧洲产业革命之时，瞄准了企业发展急需资金的状况，以高利率把钱借给那些企业，得到的回报率比自己办企业赚钱还多，而风险相应减少。这也是运用“78:22”的法则的一种表现。

美国企业家威廉·穆尔在为格利登公司销售油漆时，头一个月仅挣了160美元。此后，他仔细研究了犹太人经商的“二八定律”，分析了自己的销售图表，发现他的80%的收益的确来自20%的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间，这就是

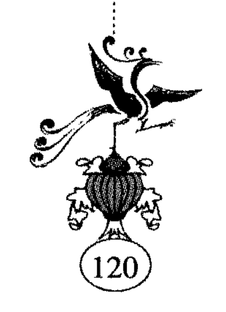


他失败的主要原因。于是,他要求把他最不活跃的36个客户重新分派给其他销售员,而自己则把精力集中到最有希望的客户上。不久,他一个月就赚到了1000美元。穆尔学会了犹太人经商的二八分割法,连续9年使用这一法则,最终使他成为了凯利—穆尔油漆公司的主席。

美国、法国等欧美国家的金融寡头多为犹太人,华尔街也基本上是犹太人的天下。18世纪末就办起中欧金融大市场的约瑟夫·门德松,因创建金融集团而拥有百亿美元资产的罗斯柴尔窃等都是犹太人。他们成功的奥秘就在于更进一步地运用了"78:22"法则。

犹太人善用资金,靠筹集钱使它增值,把其配置到最佳的位置上,这就是"78:22"法则的活用,使犹太民族在世界金融行业中处于相对优势的位置。





不拒金钱，取之有道



很久以前，犹太拉比们就已经开始教育他们的同胞，“钱不是罪恶，也不是诅咒，钱是会祝福人的”，“钱会给予我们向神购买礼物的机会”，“身体依心而生存，心则依靠钱包而生存”，“《圣经》发射光明，金钱散发温暖”，犹太人被鼓励不遮不掩，堂堂正正大大方方地向“钱”进军，只要形式上不逾矩，他们无所不为，在他们眼里，只要有利可图，钻石和棺材生意，绝无二样。因此，往往就在其他民族思想上拘囿不开的地方，犹太人轻易地取得垄断地位，获得高额利润。

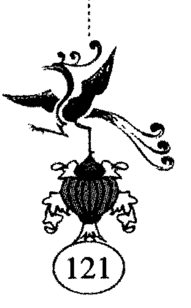
犹太商人鲍洛奇早年在美国一个叫杜鲁茨城的最为繁华的街道替老板看摊卖水果，周围有很多的水果摊。这里车水马龙，人来人往，的确是一个经商的好地方，于是每个商人都想尽了办法，争抢顾客，竞争十分激烈。

鲍洛奇的生意不错，把其他摊位上的顾客也拉过来了，摊位前的顾客很多，忙得他不可开交。不料，却发生了一件事，差点使他刚刚红火起来的生意败落下去。正当鲍洛奇为自己的胜利而感到得意的时候，老板贮藏水果的冷冻厂发生了一场火灾，当消防人员赶来将大火扑灭时，16 箱香蕉已被大火烤得变成了土黄色，上面出现了不少的小黑点。老板把这些香蕉交给了鲍洛奇，让他降价处理。

当时，普通香蕉每磅的售价是 4 美分，老板让鲍洛奇降价一半，以每磅 2 美分的价格出售，老板交代他，香蕉只要不浪费，即使价格再低一点也可以卖。鲍洛奇接过这些烤得黄黑的香蕉感到有说不出的苦。但老板交代他的任务不得不完成，无奈之下，鲍洛奇只好把这些变质的香蕉，摆到了摊上。

尽管有一肚子的闷气，鲍洛奇还是尽职尽责地大声吆喝起来，不少顾客走到他的摊前，看到这种丑陋不堪的香蕉，摇着头走开了。鲍洛奇赶忙解释：“各位先生女士，你们看到的只是表面现象，虽然它们看起来很丑陋，但它们的味道很好，并且价格相当便宜，只是其他香蕉价格的一半。”不管他怎么说，顾客还是不想买这些难看的香蕉。

鲍洛奇见香蕉没有人买，感到很生气，坐下来把那些丑陋的香蕉检查了一遍。他掰开一只香蕉，剥开那黄中带黑的皮，然后放进嘴里。“是的，这些香蕉一点都没坏，



相反,由于火烤的原因,这些香蕉的味道变得更好了。对了,我何不……”他在心里琢磨着,突然想到了一个不错的主意,他禁不住为此而微笑起来。

第二天一大早,鲍洛奇又开始了他的吆喝:“各位女士先生,早上好!我刚进口了一些阿根廷香蕉,正宗的南美风味,数量有限,机会难得,快来买呀!”很快,鲍洛奇的摊前就围满了人。众人不停地盯着这些黄中带黑的“阿根廷香蕉”,有些犹豫,因为价格有些贵,对于买不买,还拿不定主意。

看到这么多人围到自己的摊位前,鲍洛奇兴奋极了,接着他又喊到:“阿根廷香蕉,阿根廷香蕉!最新进口的。这种香蕉产在阿根廷靠海的地区,阳光充足,水分多,风味独特!我们公司好不容易批到的。”。他把这些黑而丑陋的“阿根廷香蕉”吹得如何名气大,口味好,又费了很大的劲才搞到这么十几箱“最新品种”,说得天花乱坠。



当人们半信半疑的时候,鲍洛奇看见一位穿着得体的小姐,于是不失时机地问:“请问您以前尝过这种‘阿根廷香蕉’吗?”这位小姐在摊位前看了很长时间,鲍洛奇早已注意到她了。她的眼睛好奇地盯着这些香蕉已经很久了,看那样子确实想买,只是还没有最后拿定主意。鲍洛奇决定从她身上打开突破口。

“我以前从来没有尝过这种香蕉。这些香蕉很有意思,就是有点黑。”小姐说。

“这正是它们的独特之处,否则的话,它们也就不叫阿根廷香蕉了。你见过鹌鹑蛋吗?鹌鹑蛋也是带有黑点,但是鹌鹑蛋却特别好吃,不是吗?”鲍洛奇唾沫飞溅地说,“请您尝尝,您从来没有尝过这种风味如此独特的香蕉,我敢保证!”接着马上剥了一只香蕉递到小姐的手里,小姐接过吃了一口。

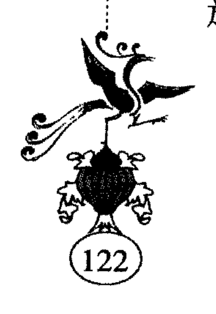
鲍洛奇不失时机地问:“味道怎么样,是不是非常独特?”

“嗯,味道确实不错。我买8磅。”小姐说。

“这样美味的阿根廷香蕉只卖10美分一磅,已经是最便宜的啦。我们公司好不容易弄到这么一点货,大家难道不想尝尝吗?错过机会您想买就买不到了。”鲍洛奇大声吆喝起来。

由于那位小姐已经带头买了,而且说味道很好,再加上鲍洛奇的鼓动,大家便不再犹豫,纷纷掏出钱来,想尝尝这种“进口香蕉”的味道。于是你来5磅,他来3磅,很快,16箱被大火烤过的香蕉竟然以高出市价一倍的价钱全卖出去了。甚至有许多慕名来买“进口香蕉”的人因没有买到而倍感遗憾。

犹太人就是这样的观念,所以他们总是不怕生意难做,即使连最小的生意也不会放弃,因此,在他们的经商历史中,他们喜欢把“钞票不问出处”这句话挂在嘴上。





赚钱不拘法，需抱平常心





犹太人对钱一直保持一种平常的心态，甚至把它看得如同一块石头、一张纸，犹太人才不会把它视若鬼神，不把它分为干净或肮脏，在他们心中钱就是钱。因此，他们孜孜以求地去获取它，失去它的时候，也不会痛不欲生。正是这种平常心，使得犹太人在惊涛骇浪的商海中驰骋自如，临乱不慌，取得了稳操胜券的结果。

赚钱有术的犹太富翁不胜枚举，以放债发迹的亚伦就是典型的一例。

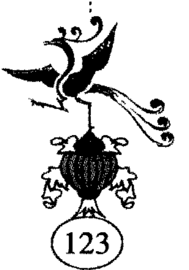
亚伦移居英国后，从打工开始，就用积蓄的一点钱做些小生意。后来，由于他经营有方，生意越来越大，因为资金周转，他不得不向钱庄或银行借钱。他在自己的实践中发觉，向别人借钱的代价确实太高，往往与商业经营获得的利润相差无几。自己辛辛苦苦经营全为银行打工，而且风险比银行还大，还不如自己从事放债业务合算。

于是，在他有了些本钱后，就开始了放债业务。他一边维持小生意经营，一边抽出部分资本贷给急需用钱的人，另外，他又从银行贷来利率相对较低的钱，以较高的利率转贷给别人，从中赚取差额利润。有些等钱应急的生产者或个人，宁愿以月息20%借贷，这样，等于100元放贷1年，可获得240%的回报率，这比投资做买卖更能赚钱。亚伦就是盯着这个赚钱的路子，迅速走上发迹之路的。据统计，亚伦63岁逝世时，留下的遗产在当时的英国是首屈一指的。

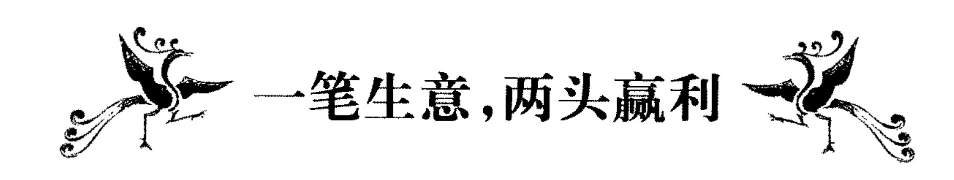
共产主义先驱马克思在《论犹太人问题》中写道："犹太人用自己的方式解放自己，他们解放了自己不仅因为他们掌握了金钱势力，而且因为金钱通过他们或者不通过他们成了世界势力，犹太人的实际精神就成了基督教各国人们的实际精神，犹太人的自我解放到了使基督教徒变成犹太人的程度。"

犹太人在追逐金钱，聚集财富方面的成功，使得其他民族不得不对其刮目相看，也使得其他民族不得不向犹太人学习，因为在商业社会中，人的成功标志，人的价值的实现，更多得是依靠自己在财富方面的成功。在这个意义上，犹太民族无疑是世界上最优秀，也是最"先知"的民族了。

对于赚钱，在不拘泥于形式方式外，犹太人还抱有一颗平常心，这也正是犹太人关于财富的一种大智慧。







一笔生意，两头赢利

一笔生意，两头赢利，能不能策划得如此完美，就要看你的经商智慧了。其实，这是犹太人的一种双赢策略思想。大多数犹太商人进行商务往来，能够通过巧妙调整而实现双赢。



莱曼兄弟的故事对双赢这一技巧有很好的说明。

莱曼兄弟公司，是一家历经150年的美国犹太老字号银行，20世纪70年代末期，它一年的利润数额高达3500万美元，而它的创业经历更具有传奇色彩。

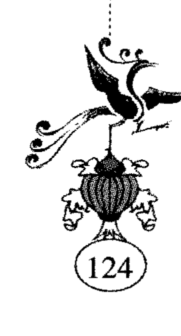
1844年，德国维尔茨堡的一个名叫亨利·莱曼的人移居美国，他在南方居住了一段时间，就和自己的两个弟弟——伊曼纽尔和麦耶一起定居在亚拉巴马，开始做起杂货生意。

亚拉巴马是美国一个产棉区，农民手里只有棉花，所以，莱曼兄弟积极鼓励农民以棉花代替货币来交换日用杂货。这样做是不是与犹太商人一贯的“现金第一”的经营原则不符合呢？原来莱曼兄弟的账算得很清楚，他们认为：以商品和棉花相交换的买卖方式，不但能吸引那些一时没有现钱的顾客，而且能扩大销售量；同时在以物换物并处于主动地位的情况下，能操纵棉花的交易价格；经营日用杂货本来需要进货运输，现在乘空车进货之际，顺路把棉花捎去，还能节省一笔较大的运输费。这种经营方式可称做“一笔生意，两头赢利”，买卖双方都有得赚，何乐而不为？

在商业经营活动中，犹太人对理性算计特别感兴趣，即合理追求效率或者叫作投入产出比。通俗一点的说就是同样的投入能有多大的回报。犹太人在其经营活动中不仅追求一个高产出，而且追求一次或一项投入可以有多次或多项产出。

例如美术商贾尼斯在对待顾客方面，特别注意招徕潜在顾客的买主，特别是那些公关学校或大学中的女孩子，因为这些女孩子即将步入社会，一旦培养出她们对现代美术的兴趣，那么不仅她们会经常光顾，将来她们还会偕同自己的丈夫来购买美术品。

在买卖中把握双赢的技巧，这不仅是莱曼兄弟的经商手段，也是大多数犹太商人采用的手段，从而使得他们的生意越做越大。犹太人这种“一笔生意，两头赢利”的赢钱之道是符合现代经商原则的。根据这一原则犹太人认为：



第一，过去公司为了赚钱，总想独霸市场，一心想着挤垮同行。他们在处理与同行的关系上，多是互相诋毁，互相攻击，互相欺骗。不仅信奉“同行是冤家”，而且坚持“三十六行，行行相妒”。如今，现代社会的企业，提倡竞争，鼓励竞争，但竞争的目的是为了相互推动，相互促进，共同提高，一起发展。

第二，两军相争，你死我活，非胜即败。在市场竞争中，谁都想胜不想败。说市场竞争的各公司是“敌手”，因为他们在彼此竞争中带有以下性质：一是保密性。竞争者在一定阶段一定情况下，都有一定的保密性。二是侦探性。竞争者几乎都在彼此刺探情报，以制定战胜对方的策略。三是获胜性。竞争诸方无一不想胜利，都想获取一定利润，让自己的产品占领市场。四是克“敌”性。假若市场不能容纳下全部竞争者时，任何企业都想保存自己而“灭掉”对方。即使市场能容纳下全部竞争者时，他们也还是想以强“敌”弱。

第三，虽然竞争公司间有点像战场上的“敌手”，但就其本质来说是不一样的。这是因为：公司经营的根本目标是为社会做贡献，公司的产品是满足社会需要的，公司赚的钱也被国家、公司和员工三者所用，公司间的竞争手段必须是正当合法的，在这种意义上讲，公司之间完全可以相互帮助、支持和谅解，应该是朋友。

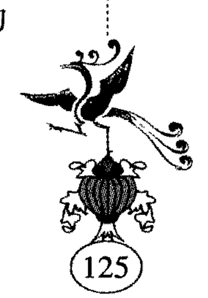
第四，市场竞争是激烈的，同行业的公司之间的竞争更为激烈。竞争对手在市场上是相通的，不应有冤家路窄之感，而应友善相处，豁然大度。这好比两位武德很高的拳师比武，一方面要分出高低胜负，另一方面又要互相学习和关心，胜者不傲，败者不馁，相互间切磋技艺，共同提高。

第五，在市场竞争中，对手之间为了自己的生存发展，竭尽全力与对手竞争是正常的现象。但是，在竞争中一定要运用正当手段，也就是说，只能通过质量、价格、促销等方式进行正大光明的“擂台比武”，一决雄雌，切不可用鱼目混珠、造谣中伤、暗箭伤人等不正当手段损伤对手。

第六，天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。市场的广阔与多元性，使得一个有灵敏头脑的老板，不必为自己受挤而妒火中烧，而应果断地避开众人，不畏踏上冷僻的羊肠小道，一样能够到达光辉的顶点。

现代社会，市场形势瞬息万变，可能对甲企业有利，眨眼间又能变得对乙企业有利。所以，老板应“风物长宜放眼量”，不应当以一时胜负来论英雄，更不可以一时失利而迁怒于竞争对手。

同吃一块蛋糕的赢钱术是犹太人睿智的表现，在实际的商业竞争中，具有很强的操作性。



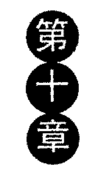


第十章
赚钱——商人的天职

在商业领域,犹太人赢得了“世界商人”的美誉,他们对金钱的追求是天生的,把钱匣子装在心里,随时随地的获得金钱,这已经成为犹太人的象征,世人一个普遍的看法是:犹太人总是在精明的赚钱。



天生会赚钱的民族



在历史上，金钱曾被各个民族广泛地看做一种罪恶或者至少是准罪恶的东西，但犹太人除外。犹太人认为，赚钱是最自然的事，如果能赚到的钱不赚，这简直是对钱犯了罪。

对犹太人来说，钱掌控他们的生死，在他们的生活当中，钱始终居于生活中心的地位，人生如果是 0，钱就是 1。

大财阀希尔斯是犹太商人的杰出代表，他的始祖名为迈耶·希尔斯。希尔斯少年时在另一个成功的犹太商贾处当学徒，后来自立门户经营古董商店，以贵族巨贾为推销对象。在 18 世纪末至 19 世纪初的动乱期间，希尔斯善于应变和经营，获得了巨大的赢利。他的经商手法可以说是犹太商人的典范，他的座右铭把犹太商人的思想表达得淋漓尽致。

有一个这样的故事：

加利曾替一个贫穷的犹太教区写信给伦贝格市一位有钱的煤商，请他为了慈善的目的赠送几车皮煤来。

商人回信说："我们不会给你们白送东西。不过我们可以半价卖给你们 50 车皮煤。"

该教区表示同意先要 25 车皮煤，交货 3 个月后，他们既没付钱也不再买了。

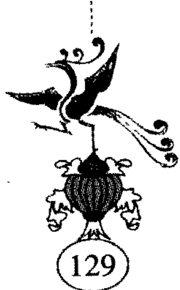
不久，煤商寄出一封措词强硬的催款书，没几天，他收到了加利的回信：

"……您的催款书我们无法理解，您答应卖给我们 50 车皮煤减掉一半，25 车皮煤正好等于您减去的价钱，这 25 车皮煤我们要了，那 25 车皮煤我们不要了。"

煤商愤怒不已，但又无可奈何。他在高呼上当的同时，却又不得不佩服加利的聪明。在这其中，加利既没耍无赖，也没搞骗术，他们仅仅利用这个口头协议的不确定性，就气定神闲地坐在家里等人"送"来了 25 车皮煤。

这就是犹太人的赚钱高招。

犹太人爱钱，但从来不隐瞒自己爱钱的天性。所以世人在指责其嗜钱如命、贪婪成性的同时，又深深折服于犹太人在钱面前的坦荡无邪。只要认为是可行的赚法，犹太人就一定要赚，赚钱天然合理，会赚钱才算真聪明，这就是犹太人的经商智慧的高超之处。

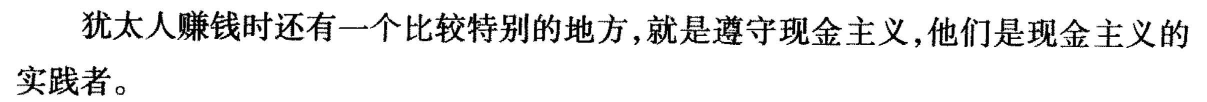




推崇现金主义，用钱去赚钱



金钱容易引发意外，任何人对待金钱都要谨慎。犹太人认为，想成为富翁的唯一办法就是用钱去赚钱，用好自己手中的钱，让它生出更多的钱。



犹太人赚钱时还有一个比较特别的地方，就是遵守现金主义，他们是现金主义的实践者。

犹太商人做生意，是以现金为标准的，不愿意赊账。他们在对贸易伙伴的信誉评估时，首先考虑的是他的公司值多少钱，他的财产可换成多少现金。然后在此基础上与其做生意或确定价格条款。他们认为，世事多变，风雨无常，一旦发生天灾人祸，除了现金钞票外，别无他物可以让人立即东山再起。犹太人注重现金主义，可能与他们长期遭受迫害和排挤有关。在许多国家他们都多次遭受排挤，每次排犹活动都遭到财产没收，能逃生者都是因为有现金在手。这种历史教训使他们形成了现金的观念。

对这一点，无论犹太商人自己，还是其他民族的商人都有觉察。我们先看一则关于犹太商人迷恋现金的笑话：

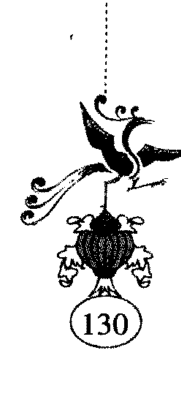
有一位犹太富人，病危临终之际，立下遗嘱：

“请将我的财产全部兑换成现金，用这些钱买一张高级的毛毯和床，然后把余下的钱放在我的枕头里面，等我死后再将它们一同放进我的坟墓，我要带这些钱到天国去。”

富人死后，亲人依遗嘱准备将死者所有财产换得的现金一同埋进他的坟墓，这时，他的一个朋友觉得这样太可惜，就灵机一动，飞快地掏出支票和笔，签下了同等的金额，撕下支票，放入棺材。他轻轻地对死者说：“伙计，金额与现金相同，你会满意的。”

这则笑话说明了犹太人对现金的偏爱。

我们知道，自从罗马帝国沦亡以来，犹太人便开始受到驱逐，过着四处流浪的生活。政治风云变化莫测，当地对犹太人政策完全随其主观意识变动，这种不安定的生活，使犹太人为了免遭杀戮和迫害的命运而随时都做好迁徙的准备。动荡的生活和社



会环境，决定了犹太人在财产选择上与众不同。他们通常是持有现金，或把钱换成黄金及钻石，固定财产少之又少。因为土地、建筑物等固定财产是无法携带的，一旦时局紧张就得弃之而走，这对爱财的犹太人来说是非常巨大的损失。聪明的犹太人不会去购买土地营建奢侈豪华的别墅，尤其在兵荒马乱的年代。一看政治风向不对，他们立刻卷起家产而逃，能随身携带的财产是他们逃难时的生活依靠，有了它们，无论遇上什么天灾人祸他们都不会担心。现金是他们生活的保障和依靠，犹太人对现金的偏爱程度是无以复加的。

事实上，在当今的贸易活动中，现金仍是十分重要的，瞬息万变的市场，风险潜伏在各种买卖活动中，如果忽视了现金主义，往往会导致血本无归。

所以，犹太商人的现金主义观念是很有道理的。

彻底采取现金主义，是犹太人的商法之一。他们只信任自己和现金，他们认为，惟有现金才能保障他们的生命及生活，以对抗天灾地变以及人祸。

犹太人的这一保守的观念，决定他们的商品交易力求是现金交易。纵然交易的对方，在一年后确能变成亿万富翁，亦难保证他明天不发生异变。在缤纷复杂的世界里，有谁能知道明天会是怎样的？我们人、社会及自然，每天都在变，只有现金是不变的，这是犹太人的信条，也是犹太教的“神意”。

正因为如此，犹太人对银行存款不感兴趣，银行存款虽然有利息，但利息是微乎其微的，而且利息的增长幅度还不如物价上涨速度快呢，现金虽然没有利息，但因没有银行存款之类的证据，也不需要交纳财产继承税，所以，现金虽然不增加，但也不减少，对于犹太人来说，不减少就是不亏本的最起码条件。



攒钱成不了富翁，要学会赚钱





《塔木德》说：上帝把钱作为礼物送给我们，目的在于让我们购买这世间的快乐，而不是让我们攒起来还给他。

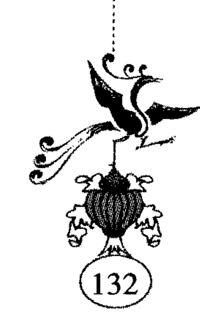
商业是不断增值的过程，所以可以让钱不停地多起来，应该把整个世界的钱为自己所用。犹太人的经营原则是：没有钱或钱不够的时候就借，等你有钱了就还，不敢借钱是永远不会发财的。世界上为什么会有穷人和富人之分？很简单，他们最大的差别就是个人的思维方式不同。穷人之所以穷，是因为他们把自己辛苦赚来的钱都攒起来，让"活钱"变成"死钱"，理所当然，"死钱"是不会自己增值的；而富人之所以富有，就因为他们把自己赚的钱活用，他们从不攒钱，而是把钱继续投入到赚钱的行业，用所赚的钱去赚更多的钱。

所以攒钱是成不了富翁的，只有赚钱才能赚成富翁，这是一个再普通不过的道理。并不是说攒钱是错误的，关键的问题是一味的攒钱，花钱的时候，就会极其的吝啬，这会让你获得贫穷的思想，让你永远也没有发财的机会。

一个人所具有的思维和感觉决定了他将来是否可以拥有财富。富有的思维创造财富，表现出富人的慷慨和大度；而思维的贫穷造成真正的贫穷，体会到的是穷人的卑微和小气。

人太穷了，就会整天为生存而奔忙和劳碌，他所想到的就是简单的生存，长此以往，便没有了时间去想任何其他的事情，他的头脑里就没有了对更多财富的渴望，也就失去了成为富人的条件。

犹太巨富比尔·萨尔诺夫小时候生活在纽约的贫民窟里，他有六个兄弟姐妹，全家仅靠作为小职员的父亲的微薄收入度日，生活极为紧张，他们只有把钱省了又省，才可以勉强生活。在他 15 岁那年，父亲把他叫到身边，对他说："小比尔，你已经长大了，要自己养活自己了。"小比尔点点头，父亲继续说："我攒了一辈子也没有给你们攒下什么，我希望你能去经商，这样我们才有希望改变我们贫穷的命运，这也是我们犹太人的传统"。



比尔听了父亲的忠告，开始从事经商。三年之后，他就改变了全家的贫穷状况，五年之后，他们全家搬离了那个社区，七年之后，他们竟然在寸土寸金的纽约买下了一套房子。

犹太人世代都在经商，经商成为他们改变人生的首选，因为他们知道只有经商才能赚取很多的利润，才能彻底改变自己贫穷的命运。一代代犹太人从事经商，赚取了让世人瞠目的财富。赚钱是一个智慧的思维，想要成为一个富人，不但要有能够巧妙赚钱的智慧，更要有与之相应的行动。只有这样，才能跻身富人的行列。

“大手大脚地花钱，过舒适的生活，始终记住不要按你的收入过日子，这样能使一个人变得自信。”好莱坞巨头之一的刘易斯·塞尔兹尼就这样教育他的儿子大卫。大卫后来成为电影《飘》的制片人，这句话后来成为风行好莱坞的经营原则。只有使劲地赚钱，使劲地花钱，这才是富人的做法。

巴菲特是当今世界和人类历史上最伟大的股市投资者，1956 年他以 100 美元起家，迄今为止其个人资产已超过 160 亿美元，被誉为世界头号股王。

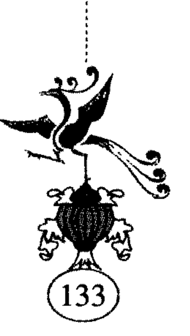
在美国《纽约时报》评出的全球 10 大顶尖基金经理人中，巴菲特名列榜首；在《财富杂志》评出的“世纪八大投资高手”中，巴菲特同样位列第一。如此的“第一”、“唯一”不胜枚举，他是资产超过 10 亿美元的富翁中唯一从股票市场发家致富的，他一手创立并担任公司主席兼行政总裁的贝克夏·哈斯维公司是 1996 年美国最具盛名的 10 家公司之一，也是金融业唯一进入前 10 名的公司。

巴菲特是证券经纪人之子，从小就生财有道。一名友人说，巴菲特 5 岁时就在奥马哈老家门前的人行道上摆摊子向路过的人卖口香糖。后来又从清静的自家门前转移到行人较多的朋友家前面，售卖柠檬水。朋友说，他想的不只是赚零用钱，而是要致富，念小学的时候，他就宣布要在 35 岁之前成为富翁。

他曾在当地高尔夫球场上搜集到可以卖二手的高尔夫球。他曾跟朋友一起到奥马哈赛马场，在地上找人家无意中随手丢掉的中奖票根；他在祖父的杂货店批购汽水，夏夜里挨家逐户地推销。青少年时他送报纸，每天早上送将近 500 份，每月收入 175 美元（许多全职工作的成人也不过赚这么多），又原封不动地把每个月的薪水存起来。他经常埋首苦读《赚取 1000 美元的 1000 种方法》，这是他最爱读的书。

他迷的是股票，正如别的孩子迷飞机模型。他把股价制成图表，观察涨落趋势。他 11 岁时首次买股票，买了 3 股，每股 38 美元的“城市服务”优先股，升到 40 美元时脱手，扣除手续费后，净赚 5 美元——这是他首次在股市的收获。他 14 岁时，用 1200 美元积蓄买了 16 平方米农地，租给一名佃农。21 岁时，巴菲特从各项投资中攒了 9800 美元，他日后赚进的每一块钱，几乎都源自这笔资金。

财富的真正主人永远都是那些从大处着眼、小处着手的人，他们不会放弃任何的

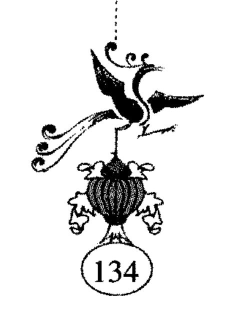


赚钱机会,并不停地将赚来的钱投人市场,让这些钱持续地滚动,直到滚成一个“大雪球”。

不论古今,金钱在社会上的作用是决不可以低估的。如果没有金钱,就很少有人会器重你,你也处于一种孤立的边缘地带,处于社会的弱者地位。犹太人这样说“富亲戚是近亲戚,穷亲戚是远亲戚”。犹太人的历史一再地验证了这个事实,他们没有金钱的时候,就处于社会的底层,人们都看不起他们,说他们是“犹太鬼”,他们走到哪里都会受到凌辱和压迫。而等到他们有了钱,可以和贵族平起平坐,让人们对他们仰慕,但更多的是妒忌。

在经历千年的流离失所和磨难之后,犹太人终于认识到了:一个人特别是犹太人要想很好地在社会上生活,要获得尊严和尊敬就必须有钱。没有钱的人注定是可怜的人,没有钱的人必定会成为社会的弃儿。





风险越大，获益越多

《塔木德》中说道："当机会来临时，不敢冒险的人永远是平庸之辈。"

成功与失败均是不可预见的，去做就意味着冒险。而在失败与成功都不可把握时，就更意味着风险很大。高风险，意味着高报酬，只有敢于冒险的人，才会赢得人生；而且，那种面临风险，审慎前进的人生体验，也让我们练就了过人的胆识，这更是一种宝贵的财富。

犹太人历来以冒险家闻名于世。风险是客观存在的，做任何事情都有成功与失败的可能。严格来讲，促成一件事情成功的因素太多太复杂了，人的脑袋根本无法掌握那些大量的"未知的变量"，而只能掌控其中一小部分。做任何事情都有风险，不同的只是大小而已。

19 世纪 80 年代，关于是否购买利马油田的问题，洛克菲勒和股东们发生了严重的分歧。利马油田是当时新发现的油田，地处俄亥俄州西北与印第安纳东部交界的地方。

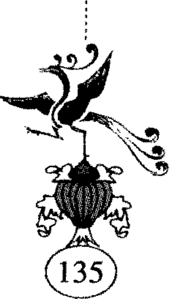
那里的原油有很高的含硫量，经化学反应后变成硫化氢，它发出一种鸡蛋坏掉后的难闻气味，所以人们都称它为"酸油"。

当时，没有炼油公司愿意买这种低品质原油，除了洛克菲勒。洛克菲勒在提出买下油田的建议时，几乎遭到了公司执行委员会所有委员的反对，也包括他最信任的几个得力助手。

因为这种原油的质量太差了，虽然油量很大，价格也最低，但谁也不知道该用什么方法进行提炼。但洛克菲勒坚信一定能找到除去硫的办法。在大家互不相让的时候，洛克菲勒威胁股东，宣称自己将冒险去进行这计划，并不惜一切代价，谁都不能阻挡他。

委员会在洛克菲勒的强硬态度下被迫让步，最后标准石油公司以 800 万美元的低价买下了利马油田，这是公司第一次购买原油的油田。

此后，洛克菲勒花了 20 万美元聘请了一名犹太化学家，让他前往油田进行研究，

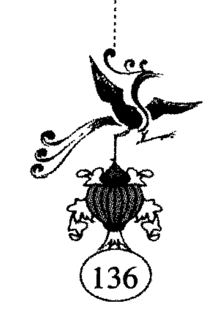


实验进行了两年,仍然没有成功,此间,许多委员对此事仍耿耿于怀,但在洛克菲勒的坚持下,这项希望渺茫的工程仍未被放弃。然而,几年后,犹太科学家终于成功了,并创造出了丰厚的收益。

这一丰功伟绩,充分说明了洛克菲勒具有穿透迷雾的远见,也具有比一般大亨更强的冒险精神。

冒险与危机具有较深层的关联。把危机拆开了讲便是危险和机遇。人的机遇与成功往往都存在于危险之中。





不要让赚钱成为一种负担

要想赚钱，就绝对不能给自己增加心理负担，而应该十分从容地、冷静地对待。对金钱不感兴趣，自然赚不到钱。倘若把金钱看得太重，也就给自己背负了沉重的包袱，这时，你必须要彻底地忘掉钱这回事，千万不要再把它当做是一种沉重的负担才好。

犹太人只把金钱当做是一种很好玩的物品，它刺激着每一个人的神经去高度地投入它，人们投入资金时，就是投入了一次次危险且有趣的游戏，当这个游戏胜利的时候，也就是赚到钱的时候。

犹太人这样形容：在赚钱的时候你就像进入了一个游戏的世界，作为游戏的参与者，你要不停地和对手进行较量和角逐，你要采用一切办法和手段来胜过其他的人，你要超越所有的人才可以赢得最后的胜利。

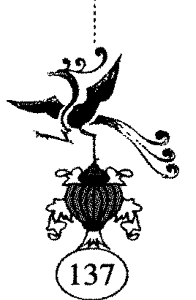
著名的金融家摩根就是这样的赚钱观念，即决不让赚钱变成一种沉重的负担，而把它当作一种新鲜刺激的游戏，他认为只有以这样的心态去赚取金钱，才是良好的赚钱心态。

摩根赚钱甚至达到痴迷的程度，他一直有一个习惯，就是每当黄昏的时候，就到小报摊上买一份载有股市收盘的当地晚报回家阅读，当他的朋友都在忙着怎样娱乐的时候，他则在忙着研究怎么赚钱。

在谈到投资的时候，他总是说："玩扑克的时候，你应当认真观察每一位玩者，你会看出一位冤大头，如果看不出，那这个冤大头就是你。"

他从来不乱花钱去做自己不喜欢的事情，他总是琢磨赚钱的办法。有的同事开玩笑说："摩根你已经是百万富翁了，感觉滋味如何？"摩根的回答让人回味："凡是我想要的东西而又可以用钱买到的时候，我都能买到，至于其他人所梦想的东西，比如名车、名画、豪宅我都不为所动，因为我不想得到。"

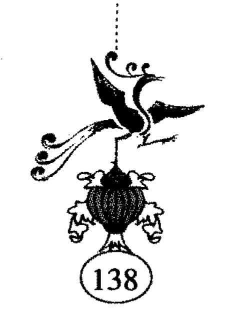
他并不是一个为金钱而生活的人，他甚至不需要金钱来装饰他的生活，他喜欢的仅仅是游戏的感觉，那种一次次投入资金，又一次次地通过自己的智慧把钱赚回来的感觉，充满了风险和艰辛，也充满了刺激，他喜欢的就是刺激。



摩根说:“金钱对我来说并不重要,而赚钱的过程,即不断地接受挑战才是乐趣,不是要钱,而是赚钱,看着钱生钱才是有意义的。”

摩根的战略思想,敏锐的洞察力、决断力,都是超乎寻常的。他能在山雨欲来风满楼的情形下,表现得泰然自若,最终取得胜利。







赚钱是为了更好的享受生活





犹太人的节俭精神与他们享受生活并不矛盾。在犹太人看来,为了赚取更多的利润,就必须节约不必要的支出。

《塔木德》里说:“当富人不敢花钱的时候,他就等于是个贫穷的人。”

如果自己有了钱,却守着它们不用,把它们紧紧地抠在自己的口袋,是最愚蠢的。犹太人认为,即使是追求神圣的精神生活,也不应该让自己贫困。信仰上帝和追求享受是可以相提并论的,他们认为自己追求精神的崇高,也应该追求世俗生活的幸福,一味追求物质的富有,当然不是一种好现象,然而一味追求精神生活,而忽略物质上的舒适也是不可取的。

因此,犹太人对生活的品味要求很高,他们喜欢豪华居所和精美食物以及高贵名车,认为这样才算是懂得享受人生。

一次,美国商人约翰·巴布森到以色列参加一项商务谈判,到达的那天刚好是礼拜六。巴布森在美国备受交通堵塞之苦,因而对这里街上汽车稀少、交通畅通无阻感到很奇怪。

他问犹太人谢维利:“你们这里的汽车这么少吗?”

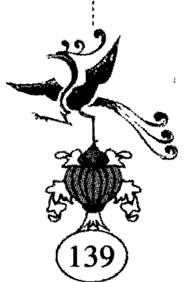
“你有所不知”谢维利解释道,“犹太人从每个礼拜五晚上到礼拜六的傍晚,都禁烟、禁酒和禁欲,一切杂念皆无,用来休息和向神祈祷,人们大都待在家里,所以街上来往的汽车自然比平日少了许多。从礼拜六晚上起,才是犹太人真正的周末,是人们尽情享受的时候。”

“你们犹太人真会享受。”巴布森羡慕地说。

“因为只有健康的身体,才能享受快乐的人生。”谢维利得意地说。

健康的确是一个人最大的本钱。要想拥有健康的身体必须吃好、睡好、玩好。犹太人虽然长年浪迹天涯,遭人歧视和迫害,但并没有因此而灭亡,这与他们注重养生是分不开的。

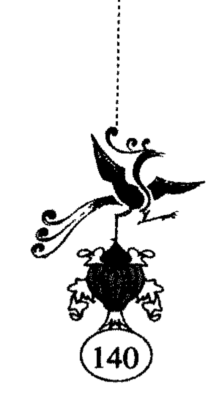
犹太人认为,忙碌似乎是一种努力工作的精神,其实并不如此,忙碌并不值得称



道。为此，犹太人可以在工作时拼命的赚钱，但在闲暇时间则是非常注重自己享受的。

犹太人有许多假日，遍布世界各地的犹太人也把度假当成是自己生活的一部分。在度假时，犹太人不谈论有关工作的事，不考虑有关工作的问题，不阅读有关工作的书报，而是全身心地娱乐和放松。在犹太人心中，赚钱固然重要，但如果一个人只知道赚钱和工作，而不知道休息的话，那他就会失去快乐。因此在度假期间，人们应该真正脱离所有的工作羁绊。

在犹太人的心中，完全释放的日子，才是真正的假日。如果一个人把工作带回家来做，他是很不幸的，因为他无形当中牺牲了陪家人和休息的时间。赚钱是为了享受，这是犹太人赚钱的目的，也是他们对于经商目的的最好诠释。因此，犹太民族在经商时劳逸有度，使工作与生活两不误，真正体会到了人生的真谛。



第十一章
理财——精明的观念

为什么犹太人这么会做生意？除了天生的民族特性之外，犹太人的家庭从小就会对小孩灌输理财的观念，如果遇到艰深难懂或是平淡无趣的理财观念，犹太人的父母就会讲各种故事来开启孩子们好奇求知的理财欲望，所以犹太人个个都很精明。



学会理财，放心未来

《塔木德》曾说：赚钱不难，花钱不易。对于犹太人来说，赚钱和花钱只是同一规律的正反运用而已。犹太商经也指出，积攒财富并不是件难事。许多人之所以做不到，是因为他们理财基础不健全，还未理解犹太人经商的精髓所致。

犹太商人在研究了社会最成功人士的致富之道后，发现了理财的五个基本法则，每个法则都是得知怎样创造财富的法宝。这些法宝能使你所拥有的价值至少增加到十至十五倍，能够很容易增加你的收入。

理财的第一个法则是想如何理财，也就是要有理财的意识。比如：我如何能在这家公司里更有价值？我如何在更短时间内创造出更多的价值？有什么方法可以降低成本并提升品质？我能否想出新的系统或制度？有什么新的技术可使公司竞争力提升？

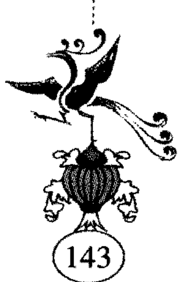
理财的第二个法则是怎样维持财富，惟一的方法便是支出不要超过收入，同时多方投资。

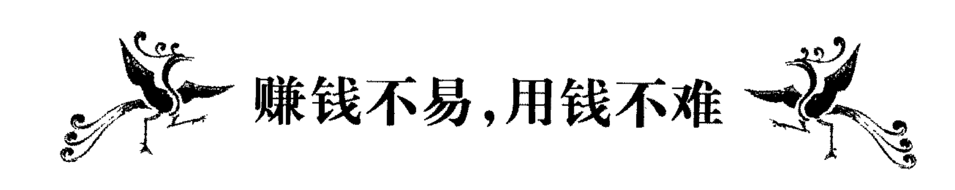
理财的第三个法则是要增加你的财富。你要想加快致富的速度，是你把过去赚得的利润再投资。要做到这一点，就是支出不要超过收入，并且多方投资，把赚得的钱再拿出投资，以求得“利滚利”，这样所赚得的钱往往能以倍数增长。

理财的第四个法则是保护你的财富。处在今天这个诉讼满天的社会里，许多人在有钱之后反而失去安全感，甚至比没有钱时更没安全感，因为他们知道现在比任何时刻都有可能被别人控诉。然而别担心，只要目前没有什么官司缠身，就有合法渠道保护你的财产。你是否把保护财产列入考虑范围呢？若是你目前还没有考虑，就应该跟专家多商量多学习，如同你人生中其他的学习一样。

理财的第五个法则是懂得享受财富。当你致富之后，不要舍不得去享受快乐，大部分人只知道拼命赚钱，等攒到一定的财富时才去享受，不过除非你能够把提升价值、赚取财富跟快乐串在一起，否则就无法长久这么做下去。因此有时候，你得给自己一个奖励。

对于犹太人来说，未来是难以预料的，反犹迫害不知何时会发生，只有金钱才能给他们提供保护，所以学会理财是每个犹太人的必修课。





赚钱不易，用钱不难



由于犹太人的社会背景和所处的生活环境，使得他们对金钱形成了许多独特的看法：

"赚钱不难，用钱不易。"

"金钱可能是不慈悲的主人，但绝对是能干的奴仆。"

"金钱虽非尽善尽美，但也不致使事物腐败。"

"并不一定穷人什么都对，富人什么都不对。"

"金钱对人所做的和衣服对人所做的相同。"

"赞美富有的人，并不是赞美人，而是赞美钱。"

从这些犹太格言中不难看出犹太人的金钱观，他们把金钱视为工具。也许这也是世人认为"犹太人是吝啬鬼"的依据，但他们不管别人怎么评论与误解，仍一如既往地埋头赚钱。

对金钱除了爱之外，还要惜，也就是说，除了想发财外，还要想办法保护已有的钱财。

犹太人这些很有哲理的金钱观念是他们经营致富的奥秘。

据说洛克菲勒曾有过这样一件趣闻：

洛克菲勒刚开始步入商界之时，经营步履维艰，他朝思暮想发财，但苦于无方。有一天晚上，他从报纸看到一则出售发财秘绝的广告，高兴之极。第二天急急忙忙到书店去买一本，当他迫不及待地把买来的书打开一看，只见书内仅印有"勤俭"两字，使他大为失望和生气。

洛克菲勒回家后，夜不成眠。他反复考虑该"秘绝"的"秘"在哪里？起初，他认为一本书只有这么简单的两个字，可能是书商和作者在欺骗读者，而且他一度曾想指控他们。但经过千思万虑，他越想越觉得此书言之有理。确实，要致富发财，除了勤俭以外，别无其他方法。于是他加倍努力工作，千方百计增加收入。这样坚持了5年，积存下800美元，然后将这笔钱用于经营煤油，终至成为美国屈指可数的大富豪。

犹太人爱惜钱财的原理与勤俭相仿,他们既千方百计努力赚钱,同时也想尽各种办法节省不必要的开支,这也是他们的生意获得赢利的秘密之一。

努力挣钱是开源的行动,设法省俭是节流的反映。巨大的财富需要努力才能追求得到,同时也需要杜绝漏洞才能积聚。犹太人很会算账,他们计算过,如果每人每天储蓄1美元,依照标准利率计算的话,坚持10年或20年,就很容易达到100万美元。因为这种有耐性的积蓄,很快就会得到利用,由此便会得到许多赚钱的机会,将积蓄的钱持续发挥其生钱的作用。



资本主义世界第一个10亿富翁——洛克菲勒

约翰·D·洛克菲勒出生在纽约州里奇福德镇,父亲是个无牌游医,母亲是个循规蹈矩的清教徒。足以见得洛克菲勒的童年过的是如何穷困潦倒。

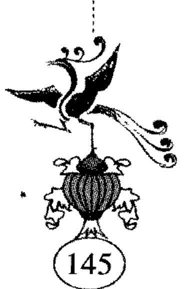
创业中的洛克菲勒

1855年,15岁的洛克菲勒花了40美元在福尔索姆商业学院克利夫兰分校就读3个月,这是他一生中唯一接受的一次正规的商业培训。18岁时,他从父亲手中以一分利贷款1000美元,与克拉克合作成立了公司,主要经营农产品。

战争需要大量的农产品,是美国的南北战争把20多岁嗅觉灵敏的洛克菲勒变成了一个富人。像其他富人一样,他每年花300美元雇人替他入伍打仗,而他却紧紧抓住战争给自己带来的重大机遇,积累了雄厚的资本,为今后的发展奠定了坚实的基础。

1859年,一个名叫埃德温·德雷克的失业的火车列车员,在宾夕法尼亚州的泰行斯维尔钻出了石油;洛克菲勒和一个名叫莫里斯·克拉克的伙伴则在俄亥俄州的克利夫开了一个经纪人的商行。南北战争时期,商行的业务很兴旺,洛克菲勒又开始搞一点铁路和地产生意,同时也密切注意着蒸蒸日上的石油业迅速发展的情况:实际上没有多少希望,而且大部分都失掉了,因为当时,石油价格涨落幅度很大。在钻探第一批宾夕法尼亚油田的时候,原油为20美元一桶,后来市场上到了一大批石油,于是两年内价格跌到了10美分一桶。不久以后,价格又上涨,1869年大致保持在每桶7美元的水平,只是在1870年又降到3美元以下。

由于这些原因,洛克菲勒感到钻石油并没有什么意思,于是在1863年,洛克菲勒、克拉克和他的两个兄弟,还有化学师塞缪尔·安德鲁斯组成了一个“求精石油厂”,这



是克利夫兰地区许多炼油厂之一。洛克菲勒大力经营,使求精石油厂成为该地区最大的炼油厂。每天炼油500桶,但是,他的合伙人却犹豫不决,于是两年以后,他就买下了全部产权。为了改善自己的地位,洛克菲勒借了很多债。1865年和1866年,他在克利夫兰买下了50个炼油厂,在匹茨堡又买了80个炼油厂。

洛克菲勒的一些炼油厂是石油业中设备最新、效率最高的工厂,这就使他在成本方面具有重要的有利条件。

战后经济萧条时期,许多工厂倒闭了,但仍有几家与洛克菲勒展开激烈的竞争。为了达到进一步节约的目的,从而能使他的产品价格比那几家工厂更低,他有点像斯威夫特在行业中所做的那样,采取了几个步骤,以求达到统管生产和销售的全部过程中的纵向综合生产的目的:买下了木材储备和做好的油桶,选了仓库,还设置了船队。此外,他还改组了公司,1867年与另外两位企业家亨利·弗拉格勒和塞缪尔·安德鲁斯组成了合伙关系。3年后,更名为俄亥美孚石油公司。



19世纪70年代,美孚石油公司发展得很快,它继续进行勘探,并巩固它对石油业的控制。在此期间,更加提倡节约,清算账目成为一种癖好,价格算到小数后第三位。洛克菲勒坚持每天早上来工作时,要在他的办公桌上放一份关于净值的财务报表。为了节省运输费用,他开始建造输油管。到1876年,美孚石油公司拥有长达400英里的输油管。还有能储藏150万桶石油的集散点。当宾夕法尼亚铁路在19世纪70年代后期对炼油业进行又一次挑战时,洛克菲勒打垮了这个当时美国最大的公司,然后又买下了该公司的炼油设备。

到19世纪80年代,显然洛克菲勒不能再漠视钻井和销售的事了。宾夕法尼亚的油田开始枯竭。而美孚石油公司当时所控制的公司资产已逾7000万美元。"美孚"得保证有源源不断的原油供应。洛克菲勒买下了几个地区性的销售公司。他的公司已经以"章鱼"著称,在石油业中到处都有它的势力。它的产品大约已占炼油厂产品的90%,并且垄断着诸如煤油、润滑油、石蜡、石脑油、各种溶剂以及"美孚"的科学家和技师从石油中提炼出来的其他一些产品的价格。

随着洛克菲勒石油帝国的发展,本身就存在难以控制的危险,因此,弗拉格勒和美孚的律师塞缪尔·多德在1882年组成了一个托拉斯。它拥有了14个公司,包括俄亥美孚石油公司,拥有其他26个公司的一部分。该托拉斯规定,在纽约、新泽西、俄亥俄和宾夕法尼亚设立以"美孚"命名的子公司,把活动集中在自己所在的州。这种结构不仅强有力,而且极为触目,它的存在促进了当时的反托拉斯运动。洛克菲勒在20世纪初一直控制着市场。

洛克菲勒始终把培养人才作为自己最重要的任务。

美孚石油公司获得成功的秘密在于有一批人在工作中自始至终真诚地共同合作。

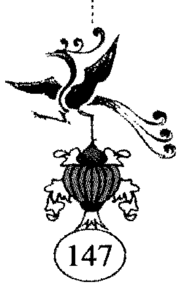
几乎从一开始就是这样的，1879 年纽约中央铁路公司负责人威廉·H·范德比尔特就赞扬过“美孚”行政管理班子的能力。“这些人比我能干多了，他们的事业心很强，也很精明。在经商中，这样既精明又能干的一班人马，我还没有遇到过。”除了阿奇博尔德和弗拉格勒外，还有洛克菲勒的兄弟威廉，亨利·H·罗杰斯，詹姆斯·莫法特，查尔斯·普拉特，奥利弗·H·佩恩等。这些人形成了美国最能干的一批行政管理班子。

洛克菲勒在他们协助下，成为发展现代公司组织的先锋，他们中的大多数人在“美孚”的执行委员中任职，除了直接管理以外，还制定战略计划，收集并分析情报等工作。凡是 5000 美元以上的拨款以及需要花费 2500 美元以上的新建筑，均需要经该委员会批准，甚至年薪增加 600 美元以上时，也得经该委员会通过。显然，这种情况不能再继续下去，因为洛克菲勒的帝国非常庞大，以至该委员会不得不把一些权力授予中级行政管理部门。后来，有些人提出，“美孚”的结构有一部分是仿效罗马天主教会，其实更主要的是，洛克菲勒和其他工业界巨擘在经营方式方面，有很多是从铁路公司，特别是从宾夕法尼亚铁路公司那里学来的。

生活中的洛克菲勒

神秘莫测的洛克菲勒虽然聚敛了巨额财富，但自己的生活非常俭朴，而且时时刻刻都在给他的儿女们灌输他一贫如洗的儿时的价值观。防止他们挥金如土的第一步就是不让他们知道父亲是个富人，洛克菲勒的几个孩子在长大成人之前，从没去过父亲的办公室和炼油厂。洛克菲勒在家里搞了一套虚拟的市场经济，称他的妻子为“总经理”，要求孩子们认真记账。孩子们靠做家务来挣零花钱：打苍蝇 2 分钱，削铅笔 1 角钱，练琴每小时 5 分钱，修复花瓶则能挣 1 元钱，一天不吃糖可得 2 分钱，第二天还不吃奖励 1 角钱，每拔出菜地里 10 根杂草可以挣到 1 分钱，唯一的男孩小约翰劈柴的报酬是每小时 1 角 5 分钱，保持院里小路干净是每天 1 角钱，洛克菲勒为自己能把孩子培养成小小的家务劳动力感到很得意，他曾指着 13 岁的女儿对别人说：“这个小姑娘已经开始挣钱了，你根本想象不到她是怎么挣的。我听说煤气用得仔细，费用就可以降下来，便告诉她，每月从目前的账单上节约下来的钱都归她。于是她每天晚上四处转悠，看到没有人在用的煤气灯，就去把它关小一点儿”。他不厌其烦地教育孩子们勤俭节约，每当家里收到包裹，他总是把包裹纸和绳子保存起来。为了让孩子们学会相互谦让，只买一辆自行车给 4 个孩子。小约翰长大后不好意思地承认说，自己在 8 岁以前穿的全是裙子，因为他在家里最小，前面 3 个都是女孩。

令人难以置信的是，像洛克菲勒这样节俭成性、贪得无厌的资本家，竟然成了美国历史上最大的慈善家。截止 20 世纪 20 年代，洛克菲勒基金会成为世界上最大的慈善机构，他赞助的医疗教育和公共卫生是全球性的。他一生捐献了 5.4 亿美元（现在折



合美金60亿），他的整个家族对慈善机构的赞助超过了10亿美元。中国受益尤多，接受的资金仅次于美国，1915年，洛克菲勒基金会成立中国医学委员会，由该委员会负责在1921年建立了北京协和医科大学，这所大学为中国培养了一代又一代掌握现代知识的医学人才。他的赞助不仅是给原始医学致命的一击，还给慈善业带来了一场革命。在他之前，富有的捐赠人往往只是资助自己喜爱的团体，或者馈赠几幢房子，上面刻着他们的名字以显示其品行高尚。洛克菲勒的慈善行为则更多地致力于促进知识创造和改善公共环境，这完全超越了个性，更加富有神话色彩，其影响更为广泛，意义也更加深远。



他通过创立芝加哥大学确定了今后作慈善家的工作方式。洛克菲勒并不喜欢在公开场合抛头露面。1897年，芝加哥大学校长哈伯终于成功说服洛克菲勒参加五周年校庆。这天，3000多名衣冠楚楚的教授和学生见到了这位身着普通礼服、头戴丝质礼帽的创建人。第二天，洛克菲勒骑上自行车参观校园，每到一处，学生们都齐唱道："约翰·D·洛克菲勒，他是一个了不起的人，他把余财全部献给了芝加哥大学。"学生们的爱戴使这个年近花甲的老人心满意足，另外，始创于1901年的洛克菲勒大学的教师名录中，诺贝尔奖得主比比皆是。

洛克菲勒这种具有划时代意义的奉献行为，使人们对他的看法和评价参差不一，在他的身后留下了一个自相矛盾的名声。他集虔诚和贪婪，同情心和凶残狡诈于一身；他是美国清教徒先祖们毁誉参半的传统化身，鼓励节俭和勤劳，同时又激发贪婪的本性。由于担心有人会破坏墓地，他的棺木被放在一座炸药无法炸开的墓穴中，上面还铺着厚厚的石板。而各家报纸登载讣告纷纷把他说成是乐善好施的大慈善家，只字不提那个残忍的托拉斯大王——约翰·戴维森·洛克菲勒。无论是持什么立场的政治家，包括那些同他有过过节的人，无不对他大加赞扬，一位检察官是这样称赞这位曾经搪塞敷衍的证人的："除了我们敬爱的总统，他堪称我国最伟大的公民。是他用财富创造了知识。世界因为有了他而变得更加美好。这位世界首席公民将永垂青史。"

精于计算，锱铢必究

模棱两可，马马虎虎，在犹太人经商的字典里是永远都找不到的。特别在商定有关价钱时，他们非常仔细，对于利润的一分一厘，他们计算得极其清楚。

一个旅行者的汽车在一个偏僻的小村庄抛了锚，他自己修不好，村民建议旅行者找村里的白铁匠看看。白铁匠是个犹太人，他打开发动机护盖，朝里看一眼，用小榔头朝发动机敲了一下——汽车开动了！

"共20元。"白铁匠不动声色地说。

"这么贵。"旅行者惊讶至极。

"敲一下，一元，知道敲到哪儿，19元，合计20元。"

犹太人的精明由此可见一斑。只要他们认为该赚钱的地方他们一定会脸不红心不跳，不卑不亢地赚它回来。在长期的商场磨炼中，犹太人练就了闪电般迅速的心算能力。

某导游引导某犹太人参观一个电晶体收音机工厂，该犹太人目睹女工作业片刻后问到："她们每小时的工资是多少？"

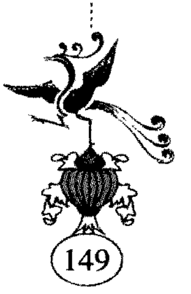
导游一边盘算着一边说：

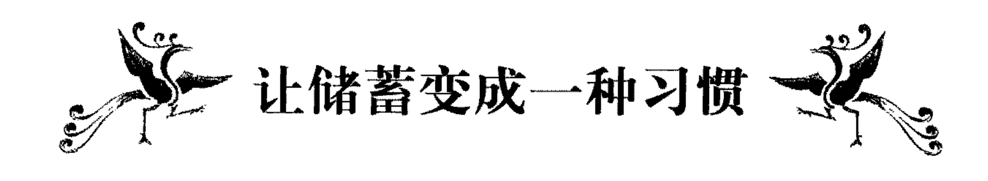
"女工们平均薪水为25000元，每月工作日为25天，一天1000元，每天工作8小时，那么1000用8除，每小时125元，换算成美元是等于……"

导游花了三四分钟才算出答案，而那位犹太人，听到月工薪25000元后立即就说出"那么每小时35美金"。待工厂的一位负责人说出答案，他早已从女工人数与生产能力及原料等，算出生产每部电晶体收音机自己能赚多少钱。

犹太人因为心算快，所以他们经常能做出迅速的判断，这使他们在谈判中镇定自如，步步紧逼，直至大获全胜，在商场上游刃有余、坦然从容。

对于犹太人来说，精于计算，是为了锱铢必究。他们不像大多数东方人一样，羞于"斤斤计较"。他们认为，该攫取的利润绝不应放手。他们既能计较得清，又能迅速地计算出结果。把两者结合起来，是犹太人的聪明之处，也是他们善于做生意的诀窍之一。





让储蓄变成一种习惯



犹太人历经四千年而得以生存的秘密是他们对于事实不采取否定的态度，而是用肯定的、建设性的态度解决问题。犹太人能作为成功实业家的原因之一就是：从现实中发觉隐藏的需要，并对此投入自己全部的精力来取得成功。

不过在开支上，犹太人注重预算，要根据预算是90%支出、10%储蓄的原则，慎重使用收入进行必要的支出及购买必需的物品，所以要把不必要的东西全部删除，因为它是无穷欲望的一部分，不可容纳。切记不要动用储蓄的10%的收入，因为那是致富的本源。保持对支出的预算，并及时对预算进行调整，调整预算能帮自己保住已经赚得的金钱。

在犹太商人看来，每天给自己算账，打"算盘"是经商中的一件重要事情，这样可以避免财政赤字。

犹太商人想出以下这些想法，可以帮助你完成你自己的家庭预算计划：

一、记录每一项开销，使你对于支出情形有个清楚的了解，除非人们知道错在哪里，否则人们就无法改进任何情况。如果不知道在何处删减，为什么要删减，以及删减什么，节约就是毫无意义的事。所以，人们应该在一段示范期间，记录下所有的家庭开销——记录三个月看看。

亚尔诺德·白尼特和约翰·D·洛克菲勒都是无可救药的记账专家。我们也一样。虽然我们是以开支票的方式付款，但仍然喜欢按月把我们的花费记录成一张整齐的单子。每年一次，我们把这些每月花费加起来。就能很精确地告诉自己，在什么时候哪些方面花了多少钱，包括燃料费、水电费、娱乐费等等。我们还可以使用这些记录，查出我们家庭的生活费增加的情况。一旦你知道你的钱花到哪里去以后，就不必再做这种记录了。

二、根据家庭的特殊需要，设计出自己的预算。首先，把你这一年里固定的开销列出来：房租、食物预算、利息、水电费、保险金。然后计划你其他的必要开销：衣服、医药费、教育费、交通费、交际费等等。每个人都知道，这是件不容易的事情。拟定计划需



要决心、家庭合作,有时候还需要严谨的自制力。

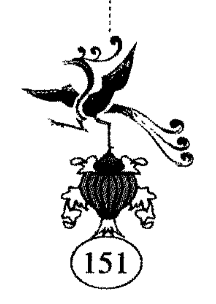
三、至少要把每年收入的10%储蓄起来,也就是说至少要把十分之一的收入储蓄起来,或拿去投资。也许你还可以想办法建立一笔额外资金,拿来做特殊用途,譬如买房子或汽车。

财务专家说过,如果你能节省你丈夫收入的十分之一,虽然物价高昂,不到几年你也就可以获得经济上的舒适。

四、准备一笔意外或紧急用途的资金,大部分的预算专家都劝告每一个年轻家庭,至少要存下一至三个月的收入,用于紧急事件。但是,这些专家警告说,想要存太多钱的人,会发觉很难办到,结果根本就存不了钱。与其要断断续续地隔几周才一次存5元,倒不如每周固定地存下2.5元,效果会更好。

五、使预算计划成为全家人的事。预算顾问相信,预算计划必须得到全家人的合作。经常举行家庭预算讨论会,往往可以减少情绪上的不和,因为我们大家对于金钱的态度,都会受到自己的经验、气质与教育程度的影响。

六、考虑人寿保险的问题。玛莉昂·艾巴利是人寿保险协会妇女部的主任。对全国的女士来说,她所说的话就是人寿保险专家的看法,具有独特的权威性。当我访问艾巴利女士的时候,她建议当妻子的人应该自问以下这些问题:你可知道,经过人寿保险,你的家庭能够得到什么基本需要?你可知道,一次付款和分期付款有何不同还是各有各的好处?你可知道,关于付款的方法有许多不同的选择?你可知道,现代人寿保险具有双重目的?如果一个男人太早去世了,人寿保险就可以保护这个人的家庭;如果他活着要享受余年,人寿保险就可以供给他独立的基金。





最高明的理财是选择时机投资





很多年轻人认为理财是中年人或有钱人的事，到了老年再理财还不迟。其实，理财致富与金钱的多寡关联性很小，而理财与时间长短之关联性却相当大。人到了中年面临退休，手中有点闲钱，才想到要为自己退休后的经济来源作准备，此时为时已晚。原因是，时间不够长无法让小钱变大钱，因为那至少需要二三十年以上的时间。十年的时间仍无法使小钱变大钱，可见理财只经过十年的时间是不够的，要有更长的时间，才有显著的效果。既然知道投资理财致富，需要经过漫长的时间，那么我们应该知道，除了充实投资知识与技能外，更重要的就是需要即时的理财行动。理财行动越早开始越好，并培养持之以恒、长期等待的耐心。

今天导致我们理财失败的原因，是不知如何运用资金去达到以钱赚钱、以投资致富的目的，这是我们教育上的缺失。我们的学校教育花大量的时间教给学生谋生技能，以便将来能够赚钱，但是从不教导学生在赚钱之后如何管钱。大学生练习理财的途径是投资股票，往往被校方视为是投机、贪婪之道。面对未来财务主导的时代，缺乏以钱赚钱的正确理财知识，不但侵蚀人们致富的梦想，而且对企业的财务运作与国家的经济繁荣也有损害。

不要再以未来价格走势不明确为借口而延后你的理财计划，又有谁能事前知道房地产与股票何时开始上涨呢？每次价格巨幅上涨，人们事后总是悔不当初。价格开始起涨前，没有任何征兆，也没有人会敲锣打鼓来通知你。对于这种短期无法预测，长期具有高预期报酬率的投资，最安全的投资策略是：先投资再等待机会，而不是等待机会再投资。

人人都说投资理财不容易，必须懂得掌握时机，还要具备财务知识，总之要万事俱全才能开始投资理财，这样的理财才能成功，事实上并不尽然。其实，许多平凡人都能够靠理财致富，投资理财与你的学问、智慧、技术、预测能力无关，也和你所下的工夫不相干。归根结底，完全看你是不是做到投资理财该做的事。做对的人不一定很有时间，做对的人也不一定懂得技术，他可能很平凡，却能致富，这就是投资理财的特色。



一个人只要做得对，他不但可以利用投资成为富人，而且过程也会轻松愉快。因此，投资理财不需要天才，不需要什么专门知识，只要肯运用常识，并能身体力行，必有所成。因此投资人根本不需要依赖专家，只要拥有正确的理财观，你可能比专家赚得更多。

投资理财没什么技巧，最重要的是观念，观念正确就会赢。每一个理财致富的人，只不过是养成一般人不喜欢，且无法做到的习惯而已。你是否知道理财可以创造财富且可以致富？如果你知道，你是否真的去尝试过？从另一个角度来看，投资理财是一件相当困难的事。它之所以困难，不是由于需要高深的学问，而是投资人必须经常做一些与自己的习惯背道而驰的事。这对大多数的人来说，并非易事。

卡内基在创业中，经过不断地扩张、吞并建立起了属于自己的钢铁王国。当别人问他创业的秘诀是什么时，他毫不犹豫地说："那就是不断地实现自我价值，追逐生意上利润的多少则是其次的。"这种价值的取向对管理者来说十分重要。盈亏的涨落对于股市行情的报道评价是必要的，但对于某个项目来说并非至关重要。尤其对私人公司来说，更是如此。钱多并不能真正说明什么。著名的美国通用汽车制造公司的高级专家赫特曾说过这样一段耐人寻味的话："在私人公司里，追求利润并不是主要目的，重要的是把手中的钱如何用活。"

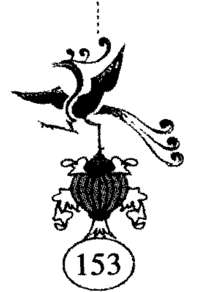
有一则劝人善加理财的故事，叙述一个大地主有一天将他的财产托付给三位仆人保管与运用。他给了第一位仆人 5 份金钱，第二位仆人 2 份金钱，第三个仆人 1 份金钱。地主告诉他们，要好好珍惜并善加管理自己的财富，等到 1 年后再看他们是如何处理钱财的。第一位仆人拿到这笔钱后做了各种投资；第二位仆人则买下原料，制造商品出售；第三位仆人为了安全起见，将他的钱埋在树下。1 年后，地主召回三位仆人检视成果，第一位及第二位仆人所管理的财富皆增加了 1 倍，地主甚感欣慰。惟有第三位仆人的金钱丝毫未增加，他向主人解释说："唯恐运用失当而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动奉还。"

地主听了大怒，并骂道："你这愚蠢的仆人，竟不好好利用你的财富。"

圣经中的例子，第三位仆人受到责备，不是由于他乱用金钱，也不是因为投资失败遭受损失，而是因为他把钱存在安全的地方，根本未好好利用金钱。

在犹太商人看来，投资人想跻身于理财致富之林，必须要在思考模式上摆脱传统思维。

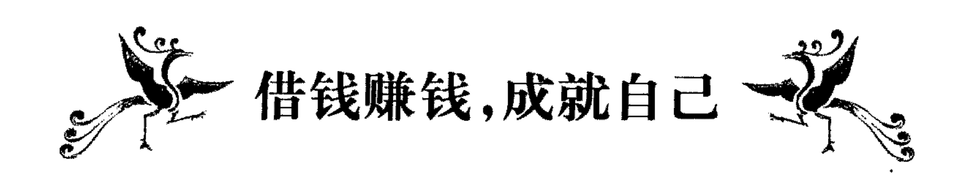
有一个成年人不知怎么骑脚踏车，他看到一位小孩骑，就羡慕地对小孩说："小孩子身手敏捷才会骑车。"没想到小孩子反驳道："不一定要身手敏捷才会骑车。"于是小孩子便教会了成年人骑车。当成年人愉快地与这小孩道别后，又习惯性地推着车走路回家，这就是传统习惯的力量，这位成年人摆脱不了。



第十二章
借力——成功的手段

在犹太商人看来，商战的手段千千万万，但所有的大成就都是靠超人的胆魄取得的。善“借”力量，是一种快捷省劲的绝窍。





借钱赚钱，成就自己

犹太人懂得任何事情都不能一步登天，但办法却是多种多样的，办法得当，则可快捷省劲。善“借”力量，是一种快捷省劲的诀窍。

一切都是可以靠借的，你可以借资金或借技术，也可以借人才。一切你需要用的东西都可以借。这个世界早就准备好了一切你所需要的资源，你所要做的仅仅是把他们整合起来，并用智能让他们有系统地运作。

这就是犹太人的思维方式，他的意思其实是说，生意人应该尽力的贷款，借助银行的资金让自己有资本创业，如果你不能借用别人的资金，做生意是非常困难的。

看看犹太富翁们白手起家的故事，我们就能发现，他们都是在短短的二三十年内，就成为闻名天下的亿万富豪。为何他们的发财速度，总是快得让人咋舌呢？

著名的希尔顿从被迫离开家到成为身价5.7亿美元的富翁，只用了17年的时间，他发财的秘诀就是借用资源经营。他借到资源后不断地让资源变成了新的资源，最后成为了全部资源的主人，成为一名亿万富翁。

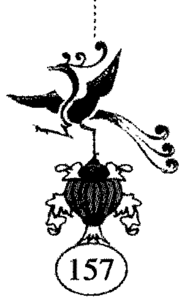
希尔顿年轻时很想发财，可是一直没有机会。一天，他正在街上闲逛，突然发现整个繁华的优林斯商业区，居然只有一家比较像样的饭店。他就想：如果我能在这里盖一座五星级的饭店，生意必然兴隆。

于是，他认真研究了很久，觉得位于达拉斯商业区大街拐角地段的一块土地，最适合做饭店用地。他调查清楚了这块土地的所有者，是一个叫老德米克的地产商后，就去找他。

老德米给他开了价，如果想买这块地皮，就要希尔顿付出30万美元。

希尔顿没有答应，却请来了建筑设计师和房地产评估师为他的旅馆工程估价。其实，这不过是希尔顿假想的一个饭店，他问如按照他的计划要盖那座饭店需要多少钱？建筑师告诉他起码需要100万美元。

当时，希尔顿只有5000美元，他只好先用这些钱买下一间小饭店，小饭店不停地赚钱升值，不久他就有了50000美元，然后找到了一个朋友，请他一起出资，两人凑了



10万美元,重新整修这间饭店。

当然这点钱还不够买地,离他设想的那个饭店还相差很远。许多人觉得希尔顿这个想法是痴人说梦。

希尔顿再次找到老德米克签订了买卖土地的协议,谈好土地的卖价为30万美元。然而就在老德米克等着希尔顿如期付款的时候,希尔顿却对土地所有者老德米克说:

"我想买你的土地,是想盖一座大型饭店,而我的钱只够盖一般的旅馆,所以我现在不想买你的地,只想租你的地来盖饭店,你的意思如何?"

老德米克有点发火,不愿意和希尔顿合作了。希尔顿非常认真地说:"如果我可以租借你的土地的话,我的租期是100年,分期付款,每年的租金3万美元,你可以保留土地所有权,如果我不能按期付款,那么就请你收回你的土地和在这块土地上盖的饭店。"



老德米克一听,转怒为喜,心想:世界上有这样的好事,虽然30万美元的卖地费没有了,却换来300万美元的未来收益和土地的所有权,还可能包括土地上的饭店。

于是,这笔交易就谈成了,希尔顿第一年只需支付给老德米克3万美元就可以,而不用一次支付昂贵的30万美元。就是说,希尔顿只用了3万美元就拿到了应该用30万美元才能拿到的土地使用权。

这样希尔顿省下了27万美元,但是这与建造旅店需要的100万美元相比,还是差距很大的。

于是,希尔顿又找到老德米克,"我想用土地作抵押去贷款,希望你能同意。"老德米克非常生气,可是又想到可以领那么多钱,只好答应。

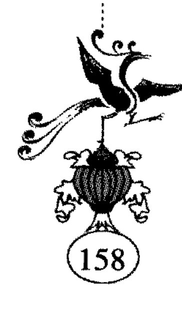
就这样,希尔顿拥有了土地使用权,而且又从银行顺利地获得了30万美元,加上他已经支付给老德米克3万美元后剩下的7万美元,他就有了37万美元。

可是这笔资金离100万美元还是相差的很远,于是他又找到一个土地开发商,请求他一起开发这座饭店,这个开发商给了他20万美元,这样他的资金就达到了57万美元。

1924年5月,希尔顿饭店在资金缺口已不大的情况下开工了。但是当饭店盖了一半时,他的57万美元已全部用光了,希尔顿又陷入了困境。这时,他还是来找老德米克,老实说明了资金的困难,希望老德米克能出资,把盖了一半的建筑物继续完成。

他说:"如果饭店一完工,你就可以拥有这间饭店,不过您必须租给我经营,你放心,我每年付给您的租金,绝不少于10万美元。"

这个时候,老德米克已经被套牢了,如果他不答应,不但希尔顿的钱收不回来,自己的钱也一分回不来了,他只好同意。而且最重要的是自己并不吃亏,反正盖希尔顿饭店,不但饭店是自己的,连土地也是自己的,每年还可以拿到10万美元的租金收入,



于是他同意出资继续完成剩下的工程。

1925年8月4日，以希尔顿名字命名的“希尔顿饭店”落成开业，他的人生开始步入辉煌时期。

希尔顿就是用借钱的办法，用5000美元在两年时间内完成了这个让人觉得不可思议的伟大计划。他可以称得上是世界上最懂得借力使力来白手起家的高手。

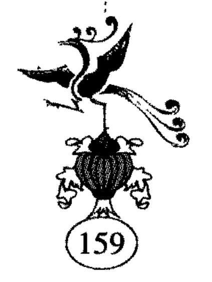
其实这借力使力的策略，也十分简单：只要去找一个有实力的金主，想尽一切办法把他与自己的利益绑在一起，让他和你成为一个不可分的命运共同体，他就会帮助你实现共同的目标。

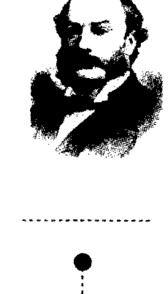
做生意总得要有本钱的，但本钱总是有限的，连世界首富也只不过拥有几百亿美元左右。但一个企业，哪怕是一般企业，一年可做几十亿美元的生意，如果是大企业，一年要做几百亿美元的生意，而企业本身的资本，只不过几亿或几十亿美元。他们靠的就是资金的不断滚动周转，把营业额做大。

人类自从走上文明之路，便一直在寻求借势借力的办法，杠杆原理便是人类借力的一种发明，其后又发现了滑车的原理。随着时代的进步，人们知道把大小不同的滑车加以组合，就可以用更小的力量举起更重的物体。

今天，只要一个人坐在起重机的操作间内，就可以挪动几十万斤的钢架、货柜。人类虽然弱小，却能依靠智能，使人的力量发挥到最大的限度。

在人类一切活动中，任何一项成功的事业，都是运用了滑车的原理，借助别的力量使自己的能力发挥到最大效果的。

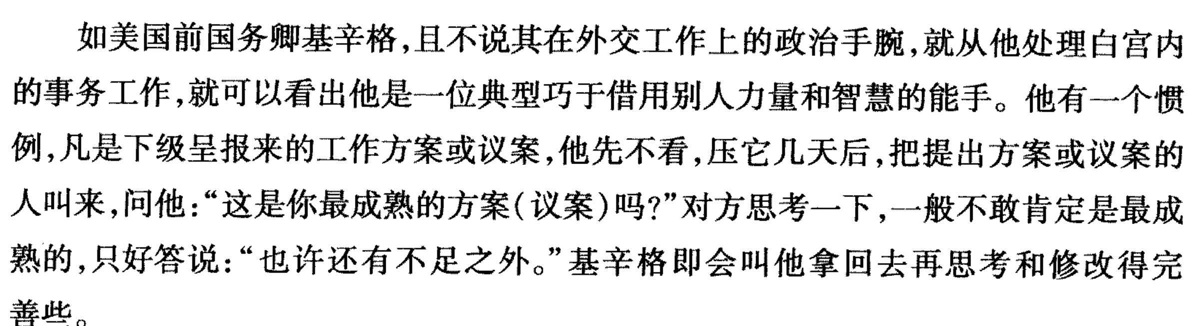




 借势操作，快捷省劲 

在犹太人的成功因素中，借势操作是很重要的一环。

犹太人不论在商界，政界还是在科技界的成功者，都是善借别人之“势”，巧借别人之“智”的高手。



如美国前国务卿基辛格，且不说其在外交工作上的政治手腕，就从他处理白宫内的事务工作，就可以看出他是一位典型巧于借用别人力量和智慧的能手。他有一个惯例，凡是下级呈报来的工作方案或议案，他先不看，压它几天后，把提出方案或议案的人叫来，问他：“这是你最成熟的方案（议案）吗?”对方思考一下，一般不敢肯定是最成熟的，只好答说：“也许还有不足之外。”基辛格即会叫他拿回去再思考和修改得完善些。

过了一些时间后，提案者再次送来修改过的方案（议案），此时基辛格把它看阅后，又问对方：“这是你最好的方案吗？还有没有别的比这方案更好的办法?”这又使提案者陷入更深层次的思考，把方案拿回去再研究。就是这样反复让别人深入思考研究，用尽最佳的智慧，达到自己所需要的目的，这不愧为基辛格的一手高招，也反映出犹太人的一种成功的诀窍。

一个企业会不会做生意，很重要的一点要有一种识人的眼光，能够抓住别人的优点，把每一个员工的位置都分配得十分恰当，使每个员工的力量和智能都能淋漓尽致地发挥出来。

钢铁大王卡耐基曾预先写下这样的墓志铭：“睡在这里的人，懂得运用比他更聪明的人”。

的确，卡耐基能够从一个铁道工人变成一个钢铁大王，是他能够发掘许多优秀人才为他工作，使他的工作效率提高了成千上万倍的结果。



犹太人密歇尔·福里布尔经营的大陆谷物总公司，能够从一间小食品店发展成为一家世界最大的谷物交易跨国企业，主要因其善于借助先进的通讯科技和善于借助大批懂技术懂经营的高级人才，他不惜成本不断采用世界最先进的通讯设备，宁肯付出

很高的报酬去聘请有真才实学的经营管理人才到公司工作。这样,使其公司信息灵通,操作技巧精通,竞争能力总胜人一筹。他虽然付出了很大代价来取得这些优势,但他借助这些力量和智慧赚回的钱远比他支出的大得多,可谓“吃小亏占大便宜”。

犹太人身处异地他乡,遭人歧视,受人排挤,他们无地无权无势,想出人头地在常人看来简直是妄想。然而事实上,犹太人却以其不凡的智慧和机智,加上其勤勉、忍耐的性格,完成了“资本的原始积累”阶段,并且最终成了富翁。犹太大亨洛维格就是利用这种超乎寻常的方式巧妙利用别人的钱发家致富而最终成就伟业的。

与洛维格相比,世界船王奥纳西斯只能是大海中的小水滴。洛维格拥有当时世界上吨位最大最多的油轮;另外,他还兼营旅游、房地产和自然资源开发等行业。

洛维格第一次做的生意只是一艘船的生意。

他把一艘别人搁置很久沉入海底的长约 26 英尺的柴油机动船很费劲地让人打捞出来,然后借钱花了 4 个月的时间将它维修好,并将船承包给别人,自己从中获利 50 美元。这使他很高兴,使他明白了借贷对于一贫如洗的人创业是多么重要。

可是,刚开始创业时期的他总是债务缠身,屡屡有破产的危机。他始终也没有跳出平常的思维,达到一种有希望的新境界。就在洛维格行将进入而立之年时,灵感爆发了。他找了几家纽约银行,希望他们能贷款给他买条一般规格水准的旧货轮,他准备动手把它安装改造成赚钱较多的油轮,但是却一一遭到了拒绝,理由是他没有可担保的东西。面对着一次次的失败,洛维格并不气馁,而是有了一个不合常规的想法。他有一只仅仅能航行的老油轮,他将这条油轮以低廉的价格包租给一家石油公司。然后去找银行经理,告诉他们自己有一条被石油公司包租的油轮,租金可每月由石油公司直接拨入银行来抵付贷款的本息。经过几番周折,纽约大通银行终于答应借贷给他。

尽管洛维格并无担保物,但是石油公司却有着很好的效益,其潜力很大,除非天灾人祸,否则石油公司的租金一定会按时入账。此外,洛维格的计算非常周密,石油公司的租金刚好可以抵偿他银行贷款的本息。这种奇异而超常的思维尽管有些荒诞,但却使洛维格敲开财富的大门。

洛维格拿到了贷款就去买下他想买的货轮,然后动手将货轮加以改装,使之成为一条航运能力较强的油轮。他利用新油轮,采取同样的方式,把油轮包租出去,然后以包租金抵押,再贷到一笔款,然后又去买船。周而复始,像神话一样,他的船越来越多,而他每还清一笔贷款,一艘油轮便归在他的名下。随着贷款的还清,那些包租船全部归他所有。

洛维格的成功,最关键的地方在于他找到了一种巧借别人的“势”来壮大自己的妙策。一方面,他将船租给石油公司,这样他就有了与这家石油公司开展业务往来的



背景。有这样一家石油公司来衬托他，况且每月租金可直接抵付利息，银行当然乐意将钱贷给他了。另一方面，他用从银行借来的钱再去买更好的货轮，然后再租给石油公司，然后又贷款。从这一点上讲，他又成功巧妙地利用借来的钱壮大了自己的"势"，如此往复，借的钱越多，租出去的船也就越多，而租出去的船越多，其"势"就越壮大，而"势"越壮大，就可以获得更多的钱。

总而言之，犹太人借势操作确实是经商的一大诀窍。借助别人的力量使自己的能力发挥最大效果是成功的捷径，善于拜访比自己有智慧的人可以使自己立于不败之地。







明赔暗赚，善用手法



一家叫奥兹莫比尔的汽车厂位于美国涅狄格州的土地上，它的生意曾长期冷凋，工厂有倒闭的迹象。该厂总裁决定从推销着手，摆脱面临的危机。

商战变幻莫测，要善于调整，这种调整旨在赢利，但为了赢利，吃些小亏理所当然。采用什么样的推销方法更有效呢？

总裁犹太商人卡特对该厂的情况进行了反复认真的思考，针对存在的问题，对竞争对手以及其他商品的推销术认真地进行了比较分析，最后博取众人之长，大胆设计了"买一送一"的推销手法。该厂因为积压了一批轿车，不能及时出手，资金也没法收回，仓租利息却处于上扬趋势。所以广告中就声明谁买一辆"托罗纳多"牌轿车，谁就可以同时得到一辆"南方"牌轿车。

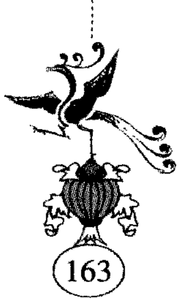
买一送一的推销方法，由来已久，使用广泛。但一般做法就能得到免费赠送的一些小额商品。如买电视机，送一个小玩具；买录像机，送一盒录像带等等。这种给顾客一点小恩惠的推销方式，的确能起到很大的促销作用。但时间一久，使用者多了，消费者也慢慢不感兴趣了。给顾客送礼给回扣的做法，也是个推销老办法，但同样，所送礼品的价值或回扣数目一般都较小，不可能起到引起消费者振动的效果。

奥兹莫比尔汽车厂对各种推销方法的长处兼容并蓄，尽可能克服因方法陈旧使消费者麻木迟钝的缺点，大胆推出买一辆轿车便送一辆轿车的出众办法，果然一鸣惊人，使很多对广告习以为常的人为之刮目。许多人闻讯后不辞远途也要来看个究竟。该厂的经销部一下子门庭若市。过去无人问津的积压轿车果真被人们竞相采购，该厂如广告所说实现了承诺，免费附赠一辆崭新的"南方牌"轿车。

奥兹莫比尔汽车厂这种销售方法，等于每辆轿车少赚了5000美元，亏了血本吗？

实际上汽车厂不但没有亏本，还因此落了多种好处。因为这些车如果积压一年卖不掉，每辆车至少要损失利息和仓租以及保养费等。

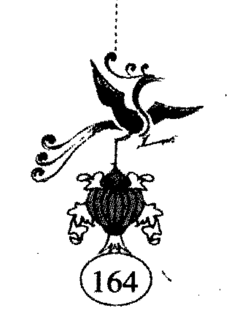
但如此一来，车兜售一空，资金迅速回笼，扩大了再生产的能力；"托罗纳多"牌轿车的消费者增多，名声大振，市场占有比率加大；一个新的牌子"南方"牌被引了出来，



这一低档轿车以“赠品”问世，最后开始独立行销……奥兹莫比尔汽车厂从此起死回生，蒸蒸日上。

犹太商人聪明绝顶，善于使用明亏暗赚的手法，以此来实现自己的经商目的。







善用资源，弄潮商海



《塔木德》上说："任何东西到了商人手里，都会变成商品"。真正能实践这句话的也只有《塔木德》的忠实信徒犹太商人。

犹太商人具有准确的判断能力，他们能够很快的判断出对方的能力、资历、信誉、实力等。在充分了解这些后，便开始同对方展开合作。犹太人不论在经商、从政、科技方面，都善于运用资源，巧借别人之智来为自己获得最大的好处。

犹太商人罗恩斯坦是一个靠国籍致富的人。

罗恩斯坦的国籍是列支敦士登，但他并非生来就是列支敦士登的国民，他的列支敦士登国籍是用钱买来的。他为什么要买此国籍呢？

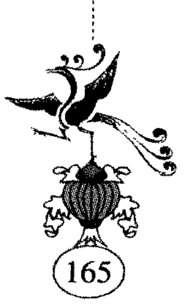
列支敦士登是处于奥地利和瑞士交界处的一个极小的国家，人口只有几万人，面积157平方公里，这个小国与众不同的特点就是税金特别低。这一特征对外国商人有极大的吸引力，引起各国商人们的注意。为了赚钱，该国出售国籍，获取该国国籍后，无论有多少收入，只要每年缴纳10万元税款就行了。

列支敦士登国成为世界各国有钱人向往的理想国家，他们极想购买该国的国籍，然而，一个小国容纳不下太多的人，所以想买到该国国籍也并不容易。

但是，这难不倒机灵的犹太商人。罗恩斯坦就是购买到列支敦士登国籍的犹太商人之一。他把总公司设在列支敦士登国，办公室却设在纽约。在美国赚钱，却不用交纳美国的各种名目繁杂的税款，只要一年向列支敦士登国交纳10万元就足够了。他是个合法逃税者，减少税金，获取更大利润。

罗恩斯坦经营的是"收据公司"，靠收据的买卖，可赚取10%的利润，在他们办公室里，只有他和他的女打字员两人，打字员每天的工作，是打好发给世界各地服饰用具厂商的申请书和收据，他的公司实质上是斯瓦罗斯基公司的代销公司，他本人也可以说是一个代销商。

达尼尔·斯瓦罗斯基家是奥国的名门，他们的公司世世代代都生产玻璃，制假钻石的服饰用品。精明的罗恩斯坦最初便看准了这家公司，只是时机未到，他只好静静



地耐心等候。

第二次世界大战后，斯瓦罗斯基的公司因在大战期间迫于德军的威力而不得不为其制造望远镜，故法军决定将其接收，当时是美国人的罗恩斯担，悉知情况后，立即与达尼尔·斯瓦罗斯基家进行交涉：

“我可以和法军交涉，不接收你的公司，交涉成功后，请将贵公司的代销权让给我，直到我死为止，阁下意思如何？”

斯瓦罗斯基家，对于犹太人如此精明的条件十分反感，大发雷霆。但经冷静考虑后，为了自身的利益，只好委曲求全，以保住公司的巨大利益而全部接受了他的条件。



对法国军方，他充分利用美国是个强国的威力，震住了法军。在斯瓦罗斯基斯接受他的条件后，他马上前往法军司令部，郑重提出申请：

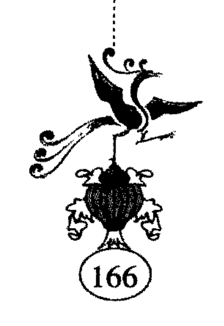
“我是美国人罗恩斯坦，从今天起斯瓦罗斯基的公司已变成我的财产，请法军不要予以接收。”

法军哑然，因为罗恩斯坦已经是斯瓦罗斯基的公司主人，即此公司的财产属于美国人。法军无可奈何，不得不接受罗恩斯坦的申请，放弃了接收的念头。美国人的公司法国是不敢接收的，因为他们惹不起美国。

以后，罗恩斯坦未花一分钱，便设立了斯瓦罗斯基公司的“代销公司”，大把地赚取钞票。真可谓是不沾手便能赚大钱的干将。

罗恩斯坦的致富，是国籍帮了他的大忙，以美国国籍作为发家的本钱，再靠列支敦士登国的国籍逃避大量税收，赚取大钱！

犹太人认为，没有外力也要自行发展，有了外力就能更好地发展。



借鸡下蛋，靠钱生钱

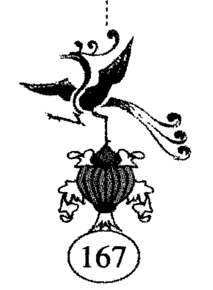
“如果你能找到一位百万富翁，我就能帮你说服他，让他愿意成为你的大金主。”

威廉·立格逊在他的《如何用业余时间把一千美元变成三百万美元》一书中这么说。

洛维格年轻时曾一度贫困，他当过一段时间的推销员，也从事过其他的很多职业。三年后，他凭着自信与毅力，为自己争取到了一家灯饰公司商场副经理的职位。做了两年多，在灯饰经营方面积累了不少经验。为了能更充分地发挥自己的能力，洛维格决定跳出来自立门户。

刚开始创业，困难自然不少，最大的“拦路虎”是资金不足，为此洛维格动了不少脑筋。1998 年他承包了一个大型超市的巨型灯饰店，接手时这家店已经亏损。但洛维格不怕，他自己有经营灯饰的经验，客户方面也可以联系到不少。只要找到用武之地，他就可以大展拳脚。从组织、策划、进货到销售，洛维格样样事都亲力亲为，有时忙得连午饭都顾不上吃。不到一年，灯饰店就起死回生，还净赚了好几万。承包经营，不必自己再去寻找铺位，购置设备、产品，只需出一些活动资金，比起自己开店，需要的本钱要少得多。这样一方面解决了资金不足的困难，另一方面又可以在经营中不断地积累资金。用洛维格的话说，就是借别人的鸡，下自己的蛋。

洛维格正是利用这个机遇，走出创业的第一步。生意慢慢做大，储存的“蛋”也越来越多。





 巧用机遇，借势经商 

以色列某镇，有条河流穿镇而过，几十公里河段平均宽度300多米。满河的黄沙和铁砂到底有多少，谁也没有计算过，该镇人民守着这一河“金沙”，一代又一代，望河长叹。政府思索了多年，想寻找一个可供开发的途径，让满河黄沙变成滚滚财源。

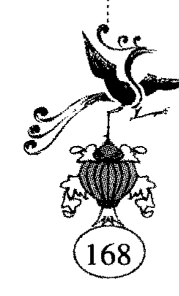
一个偶然的机会，一位犹太村民发现了机械淘沙的信息，政府对此进行了仔细分析，认为切实可行，便当即拍板：引资立项，共同开发，“借”一条“大船”出海淘金。下定决心后，立即派人前往发达地区，以诚恳的态度和优越的投资环境，取得了一商家的信任。

不久，商家来该镇考察，考察结果令商家非常满意，当即签订了意向性合同书。随后不久，签订了正式合同，并很快运来了大型采砂船及其他加工船只、设备，还带来了资金800万美元，正式成立有限责任公司，选址河中段。经过紧张的船只制造、厂房建设和机械安装，很快便正式开工投产。该公司一期投资1000万美元，主要利用大型机械船开采铁砂，并就地加工成高品位冶金粉末。日平均开采量200吨，年产铁砂65万吨，月平均用电量30万度，年用电量是整个河段供电区用电量的13倍，年产值过千万美元，每年可实现利润150万美元。

在德国一个偏僻的小镇上，却有一家世界上最大的体育用品公司——阿迪达斯公司。这个小镇只有1.7万人，而这家公司却有4万名职工，分布在全世界40个国家的子公司中，这家公司经营各种体育用品，但是传统的、最主要的产品是足球鞋，每年各公司共生产25万双足球鞋。

70年前，阿迪·达斯勒兄弟俩在母亲的洗衣房里开始了制鞋业。他们边制边卖，销路看好。弟兄俩重视质量，不断地在款式上创新，他们不厌其烦地量下顾客脚的尺寸、形状，然后制鞋，于是每一双鞋都能满足消费者的要求。由于种种有利于顾客的经营方式，使他们的家庭制鞋作坊发展很快，没几年时间就扩展成一家中型制鞋厂。

在犹太人眼里，强者都是从弱者发展过来。只有那些善于借势的经商者才会由小变大，以弱胜强，最终也成为强者。



第十三章
精明——惊人的策略

精明是一种智力，是智慧和经验的结晶。在犹太人的心目中，精明似乎也是一种自在之物，可以“为精明而精明”。





让1加1大于2

犹太人告诉大家:精明就要堂堂正正,这没有什么错误,有的人经常对精明的人怀有敌意,认为那是不好对付的人,其实只是因为他的心智不如别人的聪明,便会由佩服别人的机智转为嫉妒别人的精明。

犹太人的精明观就是在没有违反法律,也不会妨碍社会公德的情况下,只是用很巧妙的办法,就能解决别人看起来很困难的事情,而这种精明是大家都能接受的,大家很喜欢这样的精明。他们明明白白的告诉客户"我要赚钱",让大家清清楚楚的看着他们怎样赚钱。

一位犹太大富豪走进一家银行。

"请问先生,您有什么事情需要我们效劳吗?"贷款部营业员一边小心地问,一边打量着来人的穿着:名贵的西服,高档的皮鞋,昂贵的手表,还有镶宝石的领带夹子……

"我想借点钱。"

"完全可以,您想借多少呢?"

"1美元。"

"只借1美元?"贷款部的营业员惊愕得张大了嘴巴。

"我只需1美元,可以吗?"

贷款部营业员的心头立刻高速运转起来,这人穿戴如此豪阔,为什么只借1美元?他是在试探我们的工作质量和服务效率吧?便装出高兴的样子说:"当然,只要有担保,无论借多少,我们都可以照办。"

"好吧。"犹太人从豪华的皮包里取出一大堆股票、债券等放在柜台上说:"这些做担保可以吗?"

营业员清点了一下,"先生,总共50万美元,做担保足够了,不过先生,您真的只借1美元吗?"

"是的,我只需要1美元。有问题吗?"



“好吧，请办理手续，年息为6%，只要您付出6%的利息，且在一年后归还贷款，我们就把这些作保的股票和证券还给你……”

犹太富豪走后，一直在一边旁观的银行经理怎么也弄不明白，一个拥有50万美元的人怎么会跑到银行来借1美元呢？

他追了上去：“先生，对不起，能问你一个问题吗？”

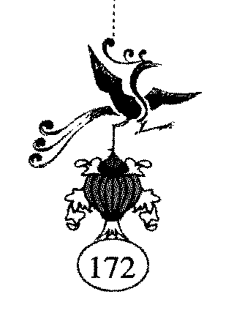
“当然可以。”

“我是这家银行的经理，我实在弄不懂，您拥有50万美元的家当，为什么只借1美元呢？您若要借30万元、40万元的话，我们也会乐意为您服务的……”

“好吧！我不妨把实情告诉你。我来这里办一件事，随身携带这些票券很不方便，问过几家金库，要租他们的保险箱，租金都很昂贵。所以我就到贵行将这些东西以担保的形式寄存了，由你们替我保管，况且利息很便宜，存一年才不过6美分……”

经理如梦初醒，他十分钦佩这位先生的做法。







只要值得就去冒险



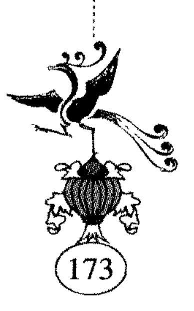
犹太人最推崇什么样的商人呢？调查表明，他们对敢于作出惊人的投资策略的商人最为崇拜，因为这些人最能反映犹太民族“胆大心细，迅速出手”的投资水平，即看准了就大把撒钱。

美国金融巨头摩根就是敢于做出惊人投资策略的一个典型犹太商人，有人开玩笑地称：“只要摩根开始了自己的工作，就相当于印钞机在飞速运转，因为他脑子中的投资概念已经完全成熟了。”

19 世纪末，铁路运输是支撑美国产业界运输体系的台柱，但各段铁路就像一盘散沙一样并不能完成重任。要想把分散的铁路联成一体，组成一个铁路网络，仍要在铁路方面投入高额资金。这样，铁路依赖投资银行的程度就表现得相当突出。随着生产力的发展，企业社会化程度越来越高，各公司的拆散、合并也越加频繁，借贷的资金额也就越来越大。这就要求投资银行不仅要有雄厚的财产做后盾，更要有很高的信誉。在这种青黄不接的形势下，摩根创立的银行辛迪加成为新时期银行投资业的榜样。众多破产的公司企业面对美国的经济危机，把希望寄托在摩根身上，希望他能够收购他们的公司，成为他们的救世主，给他们的公司以新生。

在此情况下，摩根开始对铁路业进行投资，他这次采取的是“高价买下”战略。无论是西部铁路，还是那些早已不符合当今发展要求的铁路，他都要统统买下，以便能迅速整顿美国铁路。

摩根的高价购买铁路策略，有人称之为“托拉斯计划”，这正是反映摩根策略的威力之处。摩根此次的大量投资，不是投机，而是为了促进铁路发展。这次之所以开出了打败所有竞争对手的价格，也是出于他并不想靠这次投资获利。另外，如果铁路产业经济的支柱被别人占领，那么他在金融界刚刚夺得的霸主地位，将会变成空谈。为此他也值得一搏。摩根对铁路的这次大整顿，标志着美国经济从开发的初始阶段，转入现代的重视经营管理阶段，从根本上改变了美国传统的经营战略与思想。他的成功，给美国经济的发展方向带来了重大影响，他的经营思想与管理方式成为华尔街纷



纷仿效的对象，至今还广为流传。

从“海盗式”经营到形成辛迪加，进而到托拉斯，华尔街已从过去投机商的天地，转变成为美国的经济中心。华尔街后来成为美国经济的发展标志，并问鼎世界金融霸主的地位，摩根的贡献当然首屈一指。

通过摩根，我们发现，犹太人在投资方面充满着风险与机会，他们甘愿尝试在风险中赚钱，也绝不轻易地放弃机会。这种“胆大心细，迅速出手”的投资策略，应当是一个优秀商人的基本素质。





以小利获大利

用最少的钱获取最大的利润，是很多人可望而不可即的梦想。其实，这是因为传统的思维束缚了我们。只要能掌握市场，抓住机遇，出奇制胜，用不了多少本钱，照样可以赚大钱。

美国加利福尼亚州萨克门多的一个犹太青年，他是靠做家庭用品通信销售起家的。是以小利获大利的成功案例。

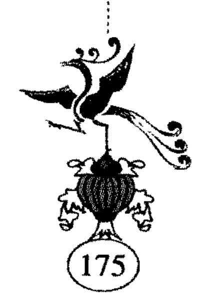
开始，这个青年在一家一流的妇女杂志上刊载了他的“一美元商品”广告，所刊登的供货商都是有名的大厂商，出售的产品都经济实用。其中20%商品上货价格都高出一美元，60%的上货价格刚好是一美元。所以杂志广告一刊登出来，订购单就纷纷而至。

他没有用任何资金，这种方法也不需要资金。只要接到客户汇款，直接买货就行了，然后再把它送往全国各地。

当然收到的汇款越多，他亏损得就越多，有人觉得这是典型的傻瓜做法。其实他一点也不傻，他在寄商品给顾客时，也顺便寄去20种3美元以上100美元以下的商品名称和商品说明，再附上一张空白汇款单。

这样卖一美元商品虽有些亏损，但他以小金额的商品亏损赢得了顾客的信任，一个人有了信用，许多事就迎刃而解了。顾客信任他，也愿意买他的其他商品。这样昂贵的商品既弥补了一美元商品的亏损，也获取了很大的利润。

就这样，他的生意越做越红火，一年之后，他成立了一家通信销售公司。三年以后，他的公司规模已经很大了。雇用了五十多个员工，1974年的销售额高达5000万美元。而此时他还仅仅是一个29岁的小伙子。





捕捉有效信息



毫不夸张地说这是一个信息的时代，一切东西都可以用信息来代替和表示，信息是这个时代的最大财富。犹太人认为，当今时代，谁善于收集信息、谁善于开发有价值的信息，谁就掌握了商战主动权。成功的商人都擅长于见所未见、利用“零次”信息发财。

捕捉有效信息，抢占市场先机对于一个长期缺乏保障的民族来说至关重要，甚至有时一个信息就能决定企业的生死存亡。从这样的传统出发，犹太商人形成了对信息的高度重视与敏感。

商场上机会均等，在相同的条件下，谁先抢占先机，谁就能稳操胜券。而抢占先机最有效的途径就是获取并破译有关信息。

正因为如此，犹太大亨们格外重视信息，将信息看得比金钱更为重要。

亚默尔肉类加工公司的老板菲普力·亚默尔习惯于天天看报纸，虽然生意繁忙，但他每天早上到了办公室，就会看秘书给他送来的当天各种报刊。

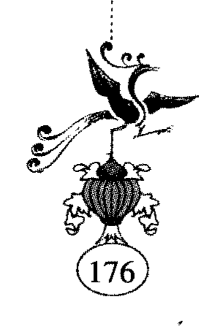
1875 年初春的一个上午，他仍然和平时一样细心地翻阅报纸，一条不显眼的不过百字的消息把他的眼睛牢牢吸引住了：墨西哥被怀疑有瘟疫。

亚默尔顿时眼睛一亮：如果墨西哥发生了瘟疫，就会很快传到加州、得州，而加州和得州的畜牧业是北美肉类主要的供应基地，一旦这里发生瘟疫，全国的肉类供应就会立即紧张起来，肉价肯定也会飞涨。

他立即决定马上派人到墨西哥去实地调查。几天后，调查人员回电报，证实了这一消息的准确性。

亚默尔放下电报，立即集中大量资金收购加州和德州的肉牛和生猪，运到离加州和德州较远的东部饲养着。两三个星期后，瘟疫就从墨西哥传染到联邦西部的几个州。联邦政府立即下令严禁从这几个州外运食品，北美市场一下子肉类奇缺、价格暴涨。

亚默尔及时把囤积在东部的肉牛和生猪高价出售。短短的三个月时间，他净赚了



900 万美元（相当于现在 1.3 亿美元）。仅一条信息就让他赚取了巨大利润。

亚默尔的成功不是偶然的，这是他长期看报纸、积累信息的结果。

如果他觉得某条信息有价值就会和他们共同研究这些信息。对信息的准确把握使得他在生意经营中屡获成功。

在这方面，罗斯柴尔德家族也为我们提供了一个最好的实例。

罗斯柴尔德家族遍布西欧各国，这种分布既使这个家族较易于获得信息，也使各种信息具有了特别重大的价值，在一地已经过时了的信息，在另一地可能仍具有巨大的价值。为此，罗斯柴尔德家族特地组织了一个专为其家族服务的信息快速传递网，在交通和通信尚未快捷的时代，这个快件传递网发挥的作用决不容忽视。

19 世纪初，拿破仑和欧洲联军正艰苦作战，战局变化不定、扑朔迷离，谁胜谁负，一时很难判断。后来，联军统帅英国惠灵顿将军在比利时发起了新的攻势，一开始打得十分糟糕，为此，欧洲证券市场上的英国股票疲软得很。

伦敦的纳坦·罗斯柴尔德为了了解战局的走向，专程渡过英吉利海峡，来到法国打探战况。当战事终于发生逆转，法军已成败势之时，纳坦·罗斯柴尔德就在滑铁卢战地上。纳坦获悉确切消息后，立即动身，赶在政府急件传递员之前几个小时，回到伦敦。罗斯柴尔德家族靠信息之便占了先手，他们动用了大笔资金，乘英国股票尚未上涨之际，大批吃进。短短几小时后，随着政府信息的公布，股价直线上升，转眼之间，罗斯柴尔德发了一笔大财。

这则轶事属于金融界的传说，但人们，包括犹太人自己，也把这种捕捉信息提前决策的金融技巧归之于罗斯柴尔德家族，显然是人们对犹太人在信息方面的“精明之处”的认可。

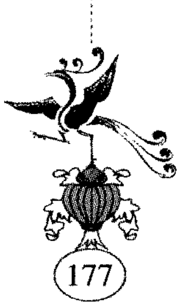
信息来源的渠道是多方面的，很少一部分来自独家情报，更多的信息是来自公众的，但这需要进行专门的收集、整理和分析，并且需要超常的破译思维。



金融家族——罗思柴尔德家族

控制世界黄金市场和欧洲经济命脉 200 年的家族是罗思柴尔德家族。

这一有着 250 年悠久历史的古老家族历经洗礼，羽翼更丰，其总资产高达 14 亿美元。身为犹太人，他们忠实地捍卫着本家族的经营秘诀。他们拥有欧洲最具实力的投



资银行和投资管理公司，垄断了南非的矿业开采，并涉足石油和有色金属冶炼……至于其间接投资的公司，更是不计其数。



同根连枝共荣损

罗思柴尔德的族徽上赫然镌刻着五枝箭。家族私人画师奥本海默取材自《圣经》的一幅作品向我们揭示了这一家族成功的奥秘：行将辞世的父亲把一束箭交给他的五个儿子，要求他们将之全部折断，五人逐一尝试，皆败下阵来，老人解开绳子，将箭一一折断，并语重心长地说道："家庭的力量在于团结"。

为家族打下江山的迈耶·罗思柴尔德膝下共有五子，无一例外地继承了他的事业。父亲去世后，他们各奔东西，建立家族银行。长子阿姆谢尔来到法兰克福，充当家族的联系人，这里成了财团扩张的源头；内森与詹姆士分别去了伦敦和巴黎。萨洛蒙则远赴维也纳，与当时权重一时的首相梅特涅私交甚笃。卡尔则倚仗波旁王朝的势力控制了几乎整个意大利，直至梵蒂冈。

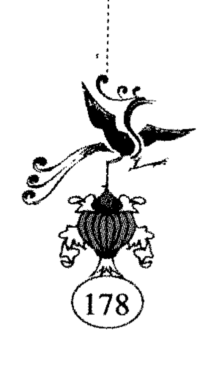
五兄弟之所以驰骋欧洲，与他们杰出的金融理念不无关联。他们保持着紧密的联系，一旦遇到经营上的问题，总是共同决定，利润也平均分配。他们每隔若干年会晤一次，对家族大事作出决策，或是商议开拓新的投资领域。父亲弥留之际的忠告言犹在耳：和睦共事，忠于家族利益。罗思柴尔德家族的 58 桩婚事中，一半以上属于堂表亲属之间的联姻。尽管支脉繁多，其后嗣却始终保持着超乎寻常的团结。

点石成金靠信息

"谁掌握了信息，谁就掌握了整个世界"。敏锐的商业头脑同样是罗思柴尔德家族的成功法宝。老罗思柴尔德在父母去世之后便放弃了学业，一直没有找到合适的工作。后来，他偶然听说伙伴们喜欢到当地的一个垃圾场去寻找古钱币。说者无心，听者有意，他灵机一动，便开始收集已经不再流通的硬币、勋章和绶带，经过清洁后出售。可以毫不夸张地说，20 世纪最伟大的金融世家是靠拾垃圾发家的。这个初露头角的少年受到法兰克福当地古董商的关注，纷纷与他合作，并将其举荐给同伴。罗思柴尔德的经商之路从此一帆风顺，后来，他开了一家自己的古董店。

有其父必有其子。他的儿子同样具有灵敏的商业嗅觉。在拿破仑战争中，内森获知英国打算给予威灵顿将军所在的部队庞大的财政支持。此时正好赶上一家公司要出售大量金条，内森当机立断，全部购进。英国政府得知后，马上找到内森，希望购入这批黄金，这是战争时期唯一不会贬值的硬通货，内森还负责将黄金送到联军，并得到了极为丰厚的酬劳。

不过，众多的投机之举也为罗思柴尔德家族树敌不少。一次，其竞争对手截获了家族成员之间的重要信件。他们以为会从信中发现什么秘密，找到的却是一些神秘的符号和晦涩难懂的句子。由此可见，罗思柴尔德家族对商业秘密的保护可见一斑。



事业爱好二合一

罗思柴尔德家族的另一个发家秘诀是，他们将一切都变成了生财工具，哪怕是自己的爱好。

罗思柴尔德家族控制着全球的钻石开采业，是俄国沙皇、罗马教皇的债主。欧洲铁路的兴建、英国对苏伊士运河的购买，俄罗斯和撒哈拉沙漠的石油勘探，都离不开他们的巨额投资。对艺术和科学的赞助是家族向来的传统，他们还涉足赛车运动，并酿制配方独特、甘洌醇香的葡萄酒。

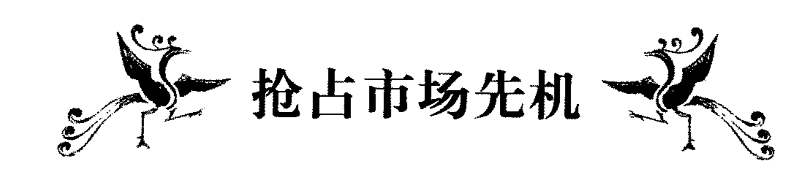
罗思柴尔德家族原本对赛马不感兴趣。一次，他们看中一匹良驹，欣然购下，并悉心训练。此马果然不负众望，在赛场上所向披靡，为家族挣回了数百万美元。此后，家族开始对纯种马青睐有加。

利昂内尔·罗思柴尔德将一生都献给了园艺。他对植物进行嫁接，延长花期，使之与气候适应。他一共培育了1210个新品种，其中452个都是以家庭成员的名字命名的，并在英国皇家园艺协会注册。一种茶花还取了家族著名的歌剧演员夏洛特·罗思柴尔德的名字。每年家族销售的植物数量高达30万株。

菲利皮娜是家族在波尔多酒业的继承人，她原本希望成为一名演员，但父亲去世后，她毫不犹豫地放弃了理想，挑起了企业的大梁。她的父亲喜欢邀请著名画家为自家名酒设计商标，毕加索就曾为之欣然提笔。她经常重复父亲的一句话：生命稍纵即逝，而事业是永恒的。

250年前，老罗思柴尔德为家族奠定了基业，如今，家族成员仍在扩张着这一古老帝国的版图。诗人海涅曾经说过："如果金钱是我们时代的上帝，那罗思柴尔德就是它的先知。"





抢占市场先机



美国著名的犹太实业家,同时又被誉为政治家和哲人的伯纳德·巴鲁克在30出头的时候就成为了百万富翁。他在1916年时被威尔逊总统任命为“国防委员会”顾问,还有“原材料、矿物和金属管理委员会”主席。以后又担任“军火工业委员会主席”。1946年,巴鲁克担任了美国驻联合国原子能委员会的代表,并提出过一个著名的“巴鲁克计划”,即建立一个国际权威机构,以控制原子能的使用和检查所有的原子能设施。巴鲁克一生都受到普遍的尊重。

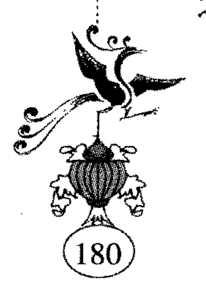
创业伊始,巴鲁克也是颇为不易的。但他就是具有犹太人所特有的那种对信息的敏感,使他一夜之间发了大财。

1898年7月的一天晚上,28岁的巴鲁克正和父母一起待在家里。忽然,广播里传来消息,西班牙舰队在圣地亚哥被美国海军消灭,这意味着美西战争即将结束。

这天正好是星期天,第二天是星期一。按照常例,美国的证券交易所在星期一都是关门的,但伦敦的交易所则照常营业。巴鲁克立刻意识到,如果他能在黎明前赶到自己的办公室,那么就能发一笔大财。

在这个小汽车尚未问世的年代,火车在夜间又停止运行。在这种似乎束手无策的情况下,巴鲁克却想出了一个绝妙的主意:他赶到火车站,租了一列专车,终于在黎明前赶到了自己的办公室,在其他投资者尚未“醒”来之前,他就做成了几笔大交易,他成功了!

巴鲁克在获得信息的时间上,并不占先机,但在如何从这一新闻中解析出自己有用的信息,据此作出决策,并采取相应的行动上,巴鲁克确确实实地占据了先机。巴鲁克不无得意地回忆自己多次使用类似手法都大获成功时,将这种金融技巧的创制权归之于罗斯柴尔德家族,但显然,在对信息的“理性算计”中,他是青出于蓝而胜于蓝的。



永不停息的思考

洛克菲勒有句名言："如果你想成功，你应辟出新路，而不要沿着过去成功的老路走。即使你们把我身上的衣服剥得精光，一个子儿也不剩，然后把我扔在撒哈拉沙漠的中心地带，但只要有两个条件——给我一点时间，并且让一支商队从我身边经过，那要不了多久，我就会成为一个新的亿万富翁。"

犹太人特奥的母亲不幸辞世，给他和哥哥卡尔留下的是一个可怜的杂货店。微薄的资金，简陋的小店，靠着出售一些罐头和汽水之类的食品，一年节俭经营下来，收入仍然微乎其微。

他们不甘心这种穷困的状况，一直探索发财的机会，有一天卡尔问弟弟："为什么同样的商店，有的人赚钱，有的人赔钱呢？"

特奥回答说："我觉得是经营有问题，如果经营得好，小本生意也可以赚钱的。"

可是经营的诀窍在哪里呢？

于是他们决定到处看看，一天他们来到一家便利商店，发现这家店铺顾客盈门，生意非常好。

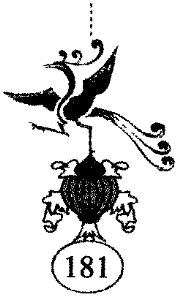
这引起了兄弟二人的注意，他们走到商店的旁边，看到门外有一张醒目的红色告示写道：凡来本店购物的顾客，请把发票保存起来，年终可凭发票免费换领发票金额3%的商品。

他们把这份告示看了几遍后，终于明白这家店铺生意兴隆的原因了。原来顾客是想贪图年终3%的免费购物。他们一下子兴奋了起来。

他们回到自己的店铺，立即贴上了醒目的告示：本店从即日起，全部商品降价3%，并保证我们的商品是全市最低价，如有买贵，可到本店找回差价，并有奖励。

他们不仅借用了那个商品免费3%的做法，还提出了全面商品降价3%，自然他们的店铺很快就门庭若市，生意长红，顾客川流不息。

他们的阿尔迪商店出现了购物狂潮，他们乘胜追击，阿尔迪商店在这座城市连开了十几家门市，占据了几条主要的街道。从此，凭借这"偷"来的经营秘诀，兄弟俩的



店迅速扩充，南到阿尔卑斯山北到弗伦斯堡，到处都看得到密密麻麻的"阿尔迪连锁商店"。

由此可见，如果当初他们没有学习别人的创意，并加以运用发挥，阿尔迪商店是不会发展这么快的。

财富是靠脑袋赚取的，犹太人说，你的价值就在脑袋，而不是手脚。他们就是依靠脑袋发财的，而其他民族的人则是靠手。犹太人在经商的时候显得很轻松，他们其实都是鸭子划水，表面泰然自若，心里却在不停地思考问题。



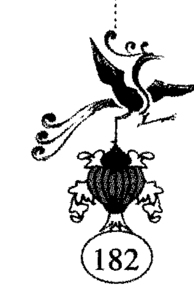


国际金融大鳄、对冲基金之王——索罗斯

索罗斯是国际金融市场上的风云人物，号称"金融天才"。他对金融的嗅觉特别灵敏，一旦发现国家和地区的经济出现了问题，就像一条大鳄鱼，迅速作出判断，鲸吞财富。目前，索罗斯管理的资产超过百亿美元，主要是量子基金、老虎基金等，从事各种金融交易，特别是在期货市场尤为出色。他是全球最大的投机者，短短的时间输赢常在数亿元以上。1992 年几个月内，获利超过数十亿美元，创造了投资史上的神话。但也有消息说，他在俄罗斯的投资损失达到 20 亿美元，在香港的投资损失了几亿美元。和一些富豪相比，索罗斯显得很俭朴，没有游艇、高级轿车和私人飞机，出外旅行，他乘普通民航飞机，自己招出租车，甚至搭巴士，但把赚来的很大一部分钱用于慈善事业，捐赠的金额近十亿美元。一方面慷慨解囊，另一方面却无孔不入地攫取金钱，索罗斯堪称是天才与魔鬼的结合体。

乔治·索罗斯 1930 年生于匈牙利的布达佩斯一个犹太人的家庭，出生时的匈牙利名字叫吉奇·索拉什，后英语化为乔治·索罗斯。乔治·索罗斯的父亲是一名律师，性格坚强，极其精明，他对幼时的索罗斯的影响是极其深远的。他不仅教会了索罗斯要自尊自重、坚强自信，而且向索罗斯灌输了财富太多对人是一种负担的观点。索罗斯在以后的生活中，将亿万家财投入慈善事业，这不能不说是得益于其父亲的影响。

索罗斯在少年时代就尽显自己的与众不同，他个性坚强，擅长运动，尤其是游泳、航海和网球。他还是各种游戏的常胜将军。索罗斯的童年是在父母悉心关爱下度过的，非常幸福。但到了 1944 年，随着纳粹对布达佩斯的侵略，索罗斯的幸福童年就宣告结束了，随全家开始了逃亡生涯。那是一个充满危险和痛苦的时期，全家凭着父亲



的精明和坚强，才得以躲过那场劫难。这场战争给索罗斯上了终生难忘的一课：冒险是对的，但绝不要冒毁灭性的危险。

锋芒初现

1953年春，索罗斯从伦敦经济学院学成毕业，他立刻面临着如何谋生的问题。一开始，他选择了手袋推销的职业，但很快发现买卖十分难做，于是他就又开始寻找新的赚钱机会，当索罗斯发现参与投资业有可能挣到大钱时，他就给城里的各家投资银行发了一封自荐信，最后 Siflger&Friedlandr 公司聘他做了一个见习生，他的金融生涯从此揭开了序幕。

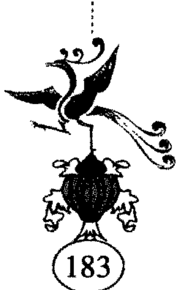
不久，索罗斯成了这家公司的一名交易员，专门从事黄金和股票的套利交易，但他在此期间表现并不出色，没有赚到很多的钱。于是，索罗斯又作出了将影响他一生的选择：到纽约去淘金。

1969年，39岁的乔治·索罗斯终于脱颖而出了。他靠这十几年赚来的钱以及与伦敦和纽约金融界的良好关系，与人合伙成立了“量子基金”的私募投资合伙基金。就像微子的牧师星不可能同时具有确定数一样，在乔治·索罗斯看来，市场也经常处于一种不稳定的状态，很难去精确地度量和估计。投资者如果能对明显的事物打个折扣，而把赌注压在别人意想不到的事物上，则必将获得大利。

乔治·所罗斯主管“量子基金”之后，他在证券交易方面的天才得到了充分的体现。乔治·索罗斯基金的投资原则就是全方位、多方向地投资。他投资的对象种类繁多：有恭贺兰的股票、香港的房地产、日本的铁路；有债券、期货、股票、期权、货币、指数等。他运用技艺复杂、套路多变，以少量度的保证作大量地投机性买卖，如卖空、期权等。一般人难以捉摸，更不可能去效法了。

乔治·索罗斯并不去花费大量时间研究经济，也不花大力气去阅读铺天盖地的股票分析报告，而主要是以自己独到的眼光通过阅读报章来形成自己对股市的见解和判断。同时，他还经常与世界各国的权威人士保持联系，以保证消息的通畅。他知道，在证券市场上，没有任何东西会比确凿的内幕消息赚钱更快。

乔治·索罗斯和巴菲特、林奇一样，不相信证券市场是有效果的。他认为证券的技术分析是没有任何理论根据的，真正有用的还是基本面分析，也就是行业分析和公司分析。尽管他在大部分时间内都是很成功的，决策面也基本正确。但是，他管理的量子基金的路程却大起大落。例如在1981年，有近半数的投资者因为不看好乔治·索罗斯四处出手的投资战略，而退出了基金。可到了1982年，“量子基金”的收益率却达到了57%。1987年，全球性股灾时，乔治·索罗斯虽然预见到期股市将狂跌，但错过了最佳退出的时机，在短短的几天之内损失了8亿美元，相当于量子基金账面资金的三分之一。



乔治·索罗斯因此说:只预见到某种事物还不够,还要准确地把握事物变化的战机。当然,如果不知道它什么时候会来临,则更加无济于事了。耐心的长期投资者如果真正懂得乔治·索罗斯投资对象的价值,花50元买下一年以后值100元的东西,就用不着担心是否能准确地把握时机了!

英镑终结者

乔治·索罗斯最引人注目的是在1992年炒外汇,“量子基金”一下子获得15亿美元的天文数字的利润。欧洲经济共同体在1979年把11种欧洲货币的兑换率联系在一起,组成了一种欧洲货币汇率,允许欧洲各国货币在规定的欧共体共同汇率2.75%的范围内上下浮动。如果某国货币汇率越出这一范围,各国中央将采取一致行动,出面作市场干预,以保持欧洲货币汇率的稳定。

然而欧洲各国的经济发展不均衡,政策不统一,货币受到该国利率和通货膨胀的影响或强或弱,欧洲货币汇率迫使各国中央银行买进疲软的货币,卖出强劲的货币以遏制外汇活动造成的不稳定。



乔治·索罗斯在1989年11月柏林墙崩溃,东西德统一以后,就已经敏锐地意识到欧洲货币汇率机制已无法继续维持了。因为这种机制要求欧洲各国经济发展齐头并进才可以得以实现。但是德国的统一使德国经济发展远远超过了欧洲邻国,因而其他欧洲国家指望依靠德国的货币政策是不现实的。

1992年9月,英镑对马克的汇率已降至2.75%的范围下限。尽管根据欧洲共同体条约的规定,德国中央银行和英国中央银行大量买进英镑,但仍无法制止英镑的贬值。当时英国的经济处于不景气的状态,利率已经很高了,而靠提高英镑利率的办法来支撑英镑的币值,可能会严重损害英国的经济,对英国经济雪上加霜。于是英国要求德国降低德国马克的利率以减轻国际汇价对英镑的压力。但是德国统一以后,为了重建东德,造成了经济过热,开支过高,德国政府不得不采用维持高达10%的年利率的高利率政策来降温。因此德国中央银行拒绝了英国的这一要求,于是矛盾进一步激化了。

德国的行长在华尔街日报上发表谈话,称欧洲货币体系的不稳定,只有通过贬值才能解决。他虽然没有点明希望英镑贬值,但是希望重新组织欧洲货币,重新调整欧洲货币之间的汇率。精明的乔治·索罗斯识破了这话的含义,认为这一次德国央行是不会出面支持英镑,本能和经验告诉他千载难逢的机会来到了,于是,乔治·索罗斯放手大量卖空英镑及买进马克。

当时乔治·索罗斯以5%的保证金方式大量贷出英镑,购入马克,以期在英镑下跌以后再卖出一定量的马克,买空卖空进英镑而从中净利赚一大笔马克。这种保证金方式的借贷有很强的杠杆作用。使1亿美元可以发挥20亿美元的威力。于是原来



10%的利润率就会变成200%，所谓四两拔千斤说的就是这种情况。

乔治·索罗斯当时动用了"量子基金"10亿美金作担保，借了200亿美元的英镑，使之发挥了极限作用。果然，英国中央银行被迫退出了欧洲货币体系，英镑猛跌，欧洲各国中央银行损失了相当60亿美元。而乔治·索罗斯卖空相当于200亿美元的英镑，买进相当于180亿美元的马克的操作，使他在短短一个月内赚了15亿马克，创造了一项世界金融纪录。

非但如此，乔治·索罗斯又预见到欧洲货币汇率机制和货币机制的重组，欧洲股市将会不振，进而会连带影响各国利率的下调。于是他再接再厉，在卖空英镑的同时又购进了相当于5亿美元的英国股票。乔治·索罗斯认为，英镑下跌英国的股票会有所增值。他认为马克和法国法郎的升值将会对其本国的股市不利，因为货币升值的直接后果是会引起各国利率的下降。简单地说，这是基于马克和法郎的升值使德国货品与法国货品相对价格上升，出口品变贵了，从而使法德两国的出口减少。而德国和法国的经济又都是出口型的，出口的下降将削弱其整个经济，从而迫使德国和法国政府降低利率以刺激经济。事态的发展果然如乔治·索罗斯所料，英镑下跌了10%，马克和法郎增值了7%，而伦敦股市上升了7%，德国和法国的债券增值了3%，而这两个国家的股市则处于不振的状态。由于他算得特别精确，因此，量子基金的总量1992年8月为33亿美元，而到了10月却已高达70亿美元了。短短的两个月内，奇迹般地翻了两倍多。

第十四章
目标——营销的技巧

《塔木德》中说，营销的能力，在根本上还是思想能力和创新能力的具体展示。



赚取女人手里的钱

犹太人深知:女人是金钱的实际拥有者,金钱总是围绕着女人,这是人类永远通行的社会规则。所以,如果想赚钱,就必须先赚取女人手里的钱。因此,做生意一定要掌握这一点,即只有打动女人的心,才能使生意成功。

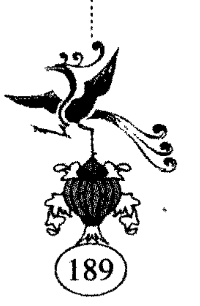
犹太人早就知道这个道理:这个世界上男人赚钱,女人用男人赚的钱养家。钱虽然是男人赚的,但开支权却掌握在女人手里。这样世界上的金钱,几乎都集中到女人手中,眼明手快的犹太商人很快洞察到了这一点,提出了"瞄准女人"的口号,用他们的话来说,赚取女人所持有的金钱,就等于赚取了男人工作所赚的钱。

自认为有常人之上经商才能的人,如果瞄准了女人手里的钱,财源必定会滚滚而来,反之,如果经商者想席卷男人的钱,拼命瞄准男人,这笔生意则注定会失败。因为男人的任务是赚钱,能赚钱并不意味持有钱,拥有钱、消费金钱的权限还在于女人。

因此,犹太人告诉我们,做女人的生意,绝对没错。

看看满大街经营的各种商品吧,琳琅满目的钻石、戒指,各种各样的女式服装,女人的别针、项链、耳环……大多是和女人有关系的,最糟糕的是,这些东西通常都比较贵。所以,你只要运用聪明的头脑,让女人为你心甘情愿地解囊,那么,大沓大沓的钞票就会流水一样地自动流进你的口袋。

在伦敦,有一个叫埃默德的犹太人开了一家百货商店,地理位置相当好,每天来往的人也很多,可是埃默德的生意却一直不好。开业两三年了,收入一直很低。看着来来往往的行人,埃默德十分郁闷。经过长时间的观察,埃默德发现了这样一个规律:平时光顾商店的人,女性居多,差不多占到80%,偶尔有男人来商店,也大多是陪妻子购物,很少单独买东西。他越想越觉得自己的经营方向有问题。想起以前看到的犹太富豪喜欢做女人生意的这一法则,他不禁自责起来:女人才是真正的消费主体,自己却把目光瞄在不赚钱的生意上,这样不是离赚钱越来越远了吗?埃默德于是果断地决定将自己百货商店的营业对象限定在女性身上。



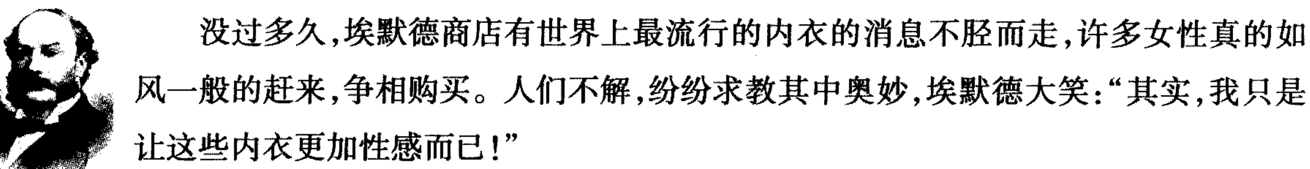
他把所有的营业面积全用上,都摆上女性的用品。不过,精明的埃默德这次想出

了高招：把正常的营业时间一分为二，白天他摆设家庭主妇感兴趣的衣料、内裤、实用衣着、手工艺品、厨房用品等实用类商品；晚上则改变成一家时髦用品商店，将朝气蓬勃的气息带到商店，以便迎合那些年轻的女性。这样，最有消费实力的女人就被他的经营方针覆盖了。

对于年轻时髦的女孩子们，埃默德可以说是费尽了心机，光是女孩子们喜欢的袜子就陈列了许多种，内衣、迷你裙、迷你用品、香水等都选年轻人喜欢的样式和花样进货。凡是年轻女性喜欢的、需要的，能够引起她们购买欲望的商品，他都尽量满足，并把它们摆在柜台显眼的位置上。他甚至对别人自吹：“在这里，年轻女孩子喜欢的东西是应有尽有啦。”

他从法国进口了最流行的内衣，并且进行了巧妙的宣传：本店有世界最风行的新款女士内衣，包您穿了青春靓丽。





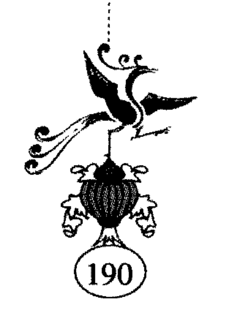
没过多久，埃默德商店有世界上最流行的内衣的消息不胫而走，许多女性真的如风一般的赶来，争相购买。人们不解，纷纷求教其中奥妙，埃默德大笑：“其实，我只是让这些内衣更加性感而已！”

埃默德的商店成了女性常来光顾的地方，不久，其分销点就已经达到 100 多家，狠狠地赚了女人一笔钱。

世界最有名的高级百货公司“梅西”公司是犹太人施特劳斯亲手创办起来的。施特劳斯在打工生涯中注意到，顾客中多为女性，即使有男士陪着女性来购物，决定购买权都在女性。

施特劳斯根据自己的观察和分析，认为做生意盯着女性市场前景更光明。当他积累了一点资本而自己经营小商店“梅西”时，就是以经营女性时装、手袋、化妆品开始的。经过几年经营后，果然生意兴旺，利润甚丰。他继续沿着这个方向，加大力度，扩大规模，使公司的营业额迅速增长。施特劳斯总结了自己的经营经验，接着开展钻石、金银首饰等名贵产品的经营。他在纽约的“梅西”百货公司，总共 6 层展销铺面，展卖时装的（绝大都是女性的）占两层，展卖钻石、金银首饰的占一层，展卖化妆品的占一层，其他两层是展卖综合的各类商品。

可见，女性商品在“梅西”公司占了绝对多数。施特劳斯经过 30 多年的经营，把一间小商店办成世界一流的大公司，显然与其选择的女性目标市场有很大关系。





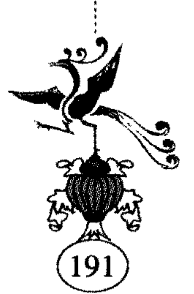
牛仔裤创始人——施特劳斯

李维公司的创始人李维·施特劳斯于1829年生于德国的巴德奥切姆,在1848年欧洲政局动荡期间,他决定去纽约碰碰运气,因为他的两个哥哥已经移民到了那里。到了纽约之后,李维很快便发现,他的两个哥哥关于在这个充满赚钱机会的国家生活舒适的说法有些夸大其词。他们告诉他说他们拥有土地,但他发现他们在向家庭主妇出售针线、锅碗瓢盆、缎带、纱线、剪刀和纽扣。李维做了两年寒酸的小贩,拉着180磅左右的杂货挨家挨户地叫卖,以勉强维持生计。

1850年,美国报纸刊登了一则令平民百姓惊喜的消息:美国西部发现了大片金矿。于是美国历史上那震撼人心的西部移民运动开始了,那些怀揣着发财梦的人们,携家带口纷纷拥向通往金矿的路途,滚滚人流络绎不绝地向金矿之地拥去,景象十分壮观。21岁的李维·施特劳斯也经不起黄金的诱惑,加入到汹涌的淘金者队伍。来到旧金山后,看着多如蚁群的淘金者和一望无际的帐篷,他的发财梦很快就被打碎了。

他决定放弃从沙土里淘金的工作,他想,要想在这里真正赚到钱不是从沙土里,而应该从那些淘金工人身上淘真正的金子出来。就这样李维施特劳斯用身上所有的钱物,开办起一家专门销售淘金工人日用百货的小商店。小商店开业以后,李维施特劳斯整日忙着进货和销货,十分辛苦,但这个小商店的利润十分丰厚。当时由于淘金者很多,用来搭帐篷和马车篷的帆布也很畅销。李维施特劳斯于是便乘船去购置了一大批帆布到淘金工地,可是没想到采购的货物刚一下船,小百货品就已被抢购一空,而帆布却无人问津。下船后巧遇一个淘金的工人,李维·施特劳斯忙迎上去问:"你要帆布搭帐篷吗?"那工人却回答说:"我们这需要的不是帐篷,而是淘金时穿的耐磨、耐穿的帆布裤子。"李维深受启发,当即请裁缝给那位"淘金者"做了一条帆布裤子。这就是世界上第一条工装裤。经这位淘金者一宣传,这条裤子便变得神奇无比了。于是人们便纷纷前来询问,李维·施特劳斯当机立断,把剩余的帐篷布全部加工成了工装裤,结果很快被抢购一空。如今,这种工装裤已经成了一种世界性服装Levis牛仔服。

牛仔裤以其坚固、耐久、穿着合适获得了当时西部牛仔和淘金者的喜爱。大量的订货纷至沓来。李维·施特劳斯于1853年成立了牛仔裤公司,以"淘金者"和牛仔为销售对象,大批量生产"淘金工装裤"。为了改进质量,以优质产品应市,他找到了法国涅曼发明的径纱为蓝、纬纱为白的斜纹粗棉布,这种新式面料坚固耐磨、美观大方。经过大胆想象,李维·施特劳斯决定对这些工装裤做一次样式上的改观。结果这种新





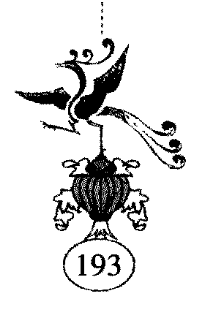
式面料生产出来的裤子，不但结实耐磨柔软紧身，而且样式也显得漂亮多了，再次受到淘金工人的欢迎。这种工装裤一时间在西部的淘金工人、农机工人以及牛仔中间广为流传。人们也把这种裤子改了叫法，叫做JEANS，这一度成为工装裤的代名词，这种叫法为工装裤的进一步流行起到了宣传作用；加上靛蓝色是欧洲原始时代和宗教信仰有着密切关系的颜色，所以这种颜色对牛仔裤流行欧洲起了潜在的帮助作用。

李维·施特劳斯还采用内华达州一位叫雅各布·戴维斯裁缝的建议，发明并取得了以钢钉加固裤袋缝口的专利。经过改进，李维施特劳斯所发明的工装裤逐渐具有了今天牛仔裤所特有的样式。李维·施特劳斯的工装裤样式越来越漂亮，公司越办越红火。当淘金工人进城休假时，他们身上的这种工装裤引起了市民的注意，一时间工装裤不仅受到淘金工人的欢迎，同时还受到了美国社会普通大众的钟爱。牛仔、大学生、城市青年纷纷购买李维氏工装裤，渐渐地，这种服装在美国成为一种时髦服装。时至今日，Levis牛仔裤上的钢钉，仍是结实和美观的象征。第二次世界大战以后，美国社会各种运动风起云涌，妇女解放运动、学生运动、嬉皮士风潮、反越战运动此起彼伏。在各项运动中，多次出现警察与青年学生、警察与普通民众的冲突，在对峙中，李维氏工装裤的方便、灵活性被充分地展现出来。李维氏工装裤就这样逐渐成为年轻化、大众化和充满青春魅力的象征，社会各界不分身份和地位开始接受李维氏工装裤。

李维公司已有140年的历史了。当今，李维(Levis)牛仔裤已由最初的工装服装发展成为一种时尚服装，行销世界。在李维公司的发展历程中，始终坚持搞好市场调查，树立牢固的市场观念，按用户需要组织生产的市场决策。根据市场调查和长期积累的经验，李维公司认为，应该把青年人作为目标市场。为满足青年人的需要，李维公司坚持把耐穿、时髦、合体作为开发新产品的主攻方向，力争使自己的产品长期占领青年人市场。近年来，他们了解到许多美国妇女喜欢穿男牛仔裤。根据这种情况，李维公司经过深入调查，设计出适合妇女穿的牛仔裤、便装和裙子，1978年的妇女服装销售情况看好，销售额增加了58%。

为了满足市场需要，李维公司十分重视对消费心理的分析。1974年，为了拓展欧洲市场，研究市场变化趋势，了解消费者爱好，向德国顾客提出了“你们穿李维的牛仔裤，是要价钱低、样式好，还是合身”的问题。调查结果表明，多数首是要“合身”。于是，公司派专人在德国各大学和工厂进行全身实验，一种颜色的裤子，竟生产出了不同尺寸、不同规格和45种型号，大大拓展了销路。公司还根据市场调查获得的各种有关用户的信息资料，制定出五年计划和第二年度计划。虽然市场竞争相当激烈，但由于李维公司积累了相当丰富的市场调查经验，所制定的生产和销售计划同市场实际销售量只差1%~30%，基本做到了产销统一。李维公司的销售网遍及世界70多个国家，他们对所属的生产和销售部门实行统一领导。他们认为产销是一个共同体，二者必须

由一个上级来决定，工厂和市场之间要建立经常性的情报联系，使工厂的生产和市场的需求保持统一。为此，公司设立了进行市场调查的专门机构，在国内外进行市场调查，为公司的决策提供依据。正确的市场决策，带来了李维公司的大发展。公司在20世纪40年代末销售额只有800万美元，1979年增加到20亿美元，30年增加了250倍。近20年来，李维公司已发展成为活跃于世界舞台的跨国企业，公司按地区分为欧洲分部、拉美分部、加拿大分部和亚太分部。各分部分管生产、销售、市场预测等项事宜。李维公司拥有120家大型工厂，设存货中心和办事处以及3个分公司（美国李维牛仔裤公司、李维国际公司和BSE公司）。分公司有规模庞大、设备先进的生产厂42家，最大的一家年生产能力达到1600万条。1979年，李维公司在美国国内总销售额达13.39亿美元，国外销售盈利超过20亿美元，雄居世界10大企业之列。





学会活用一切



犹太人的事业成功者,有一个突出之处,就是善于活用一切。他们由于历史的原因,所处的环境和条件千差万别,但不管在欧洲、美洲,或是在亚洲乃至非洲,不管是从事商业、科学技术事业,或是文化艺术领域乃至农业领域,都涌现出大批事业有成的佼佼者。究其原因,其中很重要一条就是他们能适应环境,活用他们所处的一切有利条件,充分发挥自己的潜能,开创出一番事业。

犹太人认为,人离不开自己所处的客观环境,也离不开自身的主观条件。想要改变整个客观环境和条件,是整个社会的事,作为个人或企业只能适应客观环境,利用好客观条件。至于主观条件,有些是可以改变的,有些则不能改变,只能靠自身的努力和善于活用主观条件了。

犹太人在活用一切客观条件和主观条件上很有建树,这是他们有自知之明的结果。爱因斯坦在读小学和中学时成绩平平,没有出众的表现。但爱因斯坦有自知之明,懂得自己对物理学研究颇深,他读大学时选读物理学。由于他充分发挥了自身的优势条件,在物理学上取得前人未有的伟大成就。但当以色列邀请他去当总统时,他却婉言拒绝了,他自知没有当总统的条件。

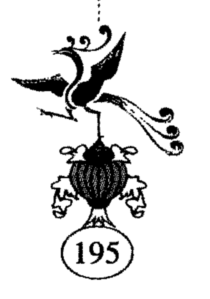
世界最大的制片中心好莱坞的老板高德温,是位波兰出生的犹太人,他的传奇一生是充分活用一切的一生。他 1882 年出生于华沙,11 岁丧父,家庭生活十分困难。为了生活,流浪到英国伦敦,曾在铁匠店当童工,他不怕苦和累,炼出一个强健体魄。他没有进学校的机会,就利用工余自学文化。他到美国生活后,从打工到自己经营手套工厂,最后发展成为好莱坞制片中心的老板,富甲一方。高德温的发展过程,可说是众多犹太人的生活缩影。

犹太人坚信,在这个世界上,只要你有意搜索,可以活用的条件是到处潜在的。自叹找不到脚下金矿的人,是既可怜又可悲的睁眼瞎子。他们还认为,人生的机会,大量存在于本身的周围和本身所潜在的条件中。关键在于你是否炼就出开发这些条件的意志和眼光。以色列建国于 20 世纪 40 年代中期,选址在一个既缺资源,气候条件又



恶劣的沙漠之地。但这里的国民充分利用犹太人拥有的科技及人才较多的条件，把沙漠进行改造，创造滴水灌溉法，使得这个一毛不长之地，成为农业发达的国家，现在不但粮食、蔬菜、水果可自给，并成为出口创汇的重要来源。

可见，活用一切条件，是犹太人成功的一手高招。





锁定赚钱的目标



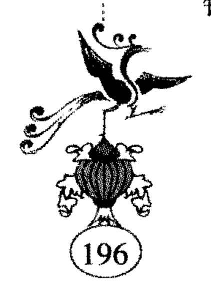
稍微懂点经济学的人都知道有一个著名的“洛仑兹”曲线，这个曲线表明了收入分配的格局，即是说财富不是平均地掌握在人们手中，而是恰恰相反，拥有收入（财富）的绝大多数的人只占总人口中的一个比较小的比例。比如说：80% 的财富被 20% 的人口占有，而其余 80% 的人只占剩下的 20% 的财富。换句话说：钱在有钱人手里。这或许是一个再简单不过的道理，但真正理解这句话，并且将其运用到商业运作和经营管理中的人却不多。我们经常说：“美国人的财富在犹太人的口袋里”，占美国人口很小比例的犹太人却拥有美国大部分的财富，这正好证明了这个道理。

世界各地的犹太人独占金融界和商界鳌头的大有人在，但当有人问他们何以生财有道，他们会漫不经心地说一句：“钱本来就在有钱人手里”。你或许很不满意这个好像不是答案的答案，但是请你千万别误会，犹太人是告诉你一个真理：钱在有钱人手里。所以，我们要赚那些有钱人的钱，这样就可以很快赚钱，赚大钱了。

“钱在有钱人手里，赚钱就要赚有钱人的钱”，这是犹太商人智慧的经商哲学。而这一哲学却源自于他们对生活对世界的看法，这便是 78∶22 法则。

78∶22 法则的确是一个超乎一切的绝对真理，它一直在冥冥之中规定着我们的世界，左右着我们的生活。这样一个具有绝对权威、千古不变的真理法则，犹太人理所当然地将它作为经商的基础，依靠这个不变法则的支持，获得世人皆慕的财富。

举一个例子来说，假如有人问，世界上放款的人多，还是借款的人多，一般人都回答说：当然借款的人多。但是经验丰富的犹太人回答却恰恰相反，他们认为放款人占绝对多数。实际也正如此，银行总的来说是个借贷机构，它将把从很多人那借来的钱，再转借给少数人，从中赚取利润，而用犹太人的说法，放款人和借款人的比例是78∶22，银行利用这个比例赚钱，绝不吃亏。否则，银行就有破产之虞。





瞄准富人的口袋，厚利适销



众所周知，物美价廉、薄利多销，是一种有效的竞争手段，也是与一般消费者普遍心理特点相符的定价策略。但这种定价方法不一定都奏效。

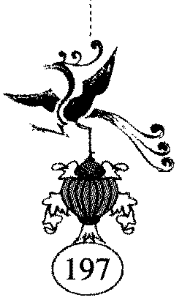
美国纽约的第四十二大街上，有个生产服装的犹太商人鲁尔开设的经销店，门面不大，生意也不怎么兴隆，鲁尔专门聘请的高级设计师，经过精心设计的世界最新流行款式的牛仔服首次上市销售。他对这一产品寄托了很大的希望。企盼一举改变自己经营不景气的状况。为此，他投入了6万美元的资金，首批生产了1000件，成本为56美元，基于打开市场的需要，他采取了低额定价策略，把每件定为80美元，这在服装产品定价中算是比较低的了。鲁尔心想，凭着新颖的款式和低廉的价格，今天一定会开门大吉，发个利市。

鲁尔亲自出阵指挥，大张旗鼓地叫卖了半个月，购买者却寥寥无几。

急昏了头的鲁尔铁下一条心来，每件下降10元销售，又呼天喊地叫卖了半个月，购买者却仍不见多。估摸着低价之下，必有勇夫，鲁尔又降低了10元钱价格，这可接近于跳楼价了，但销售状况仍是“外甥打灯笼——照旧”。向来不服输的他，这时也顾不得那么多了，干脆大甩卖吧，每件50元，工本费都不要了，实行赔本清仓，可除了吸引了不少看客外，连原来还有几个顾客的情形也更加不如了，购买者不再光顾。

彻底绝望的鲁尔自认倒霉，索性也不再降低和叫卖了，他让人在店前挂出“本店销售世界最新款式牛仔服，每件40元”的广告牌，至于能否销售出去，只好听天由命了。在繁华的纽约大街上，有这么便宜的东西，也可真少见。希望顾客们可怜一把。谁知，广告牌一挂出，陆陆续续来了不少购买者，兴致盎然地挑选起来。站在一旁的鲁尔这回可傻了，呆若木鸡地立在一旁。

原来，他的店员一时粗心大意，在40元后多加了个0，这样每件40美元就变成了400美元了，价格一下子高出10倍，购买者反倒一拥而上，不一会的工夫，就卖出了七八件，并且随后的销售状况是越来越好，“芝麻开花节节高”，生意空前的兴隆。一个月过去了，虽然鲁尔仍然是“丈二和尚摸不着脑袋”，糊里糊涂地，他的1000件牛仔服



已经全部销售一空。差点血本全无的鲁尔,转瞬之间发了横财,高兴得不亦乐乎。

在采取低廉定价法让鲁尔一筹莫展的情况下,为什么意外导致的高价反而让鲁尔扭转乾坤,一举赚取了高出原来预期十倍的利润呢?其实这是消费者的购买心理在起作用。鲁尔的世界最新款式的牛仔装,主要销售对象是那些爱赶时髦的年轻人。他们的购买心理是讲究商品的高档次、高质量和时髦新颖。

对服装的需求不仅讲求新,而且讲求派头,以满足自己的虚荣心和爱美之心。虽然,鲁尔的牛仔服装款式新颖,但因为开始定价太低,他们便误以为价低则质次,穿到身上有失体面;当后来价格抬高10倍时,他们便以为价高而货真,因而踊跃购买。

当然,鲁尔的牛仔服在当地属于是"奇"货,属于地道的时新产品。因此,才能满足这部分消费者的需求,假如鲁尔的牛仔服与司空见惯的大路货毫无两样,价标得再高,也难以销售。



古往今来,很多人在经商过程中把"薄利多销"作为商场中的金科玉律,但犹太人认为进行薄利竞争是愚蠢之至,是奔向死亡的大竞赛。他们还认为,同行之间开展薄利多销的恶性竞争无疑是往自己的脖子上绞索。因为"薄利"就体现了卖主对自己商品的不自信,有"因为商品不好,所以才便宜卖"的意味。

犹太人对"薄利多销"的营销策略往往这样嘲弄道:"为什么要'薄利多销',为什么不'厚利多销'呢?"他们认为,在灵活多变的营销策略中,为什么不采取上策而采用下下策?卖3件商品所得的利润只等于卖出1件商品的利润,上策是经营出售1件商品。这样,既可省了各种经营费用,还可保持市场的稳定性,并很快可以按高价卖出另外两件商品。而以低价一下卖了3件商品,市场饱和后,再想多销也无人问津了。"薄利多销"只能是"搬起石头砸自己的脚"。

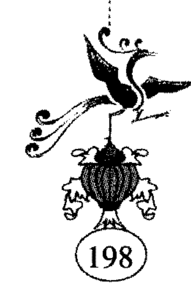
犹太商人的"厚利适销"策略,是营销学中定价策略的一种。在营销学中一般有五种定价策略:

一、撇开定价策略。这是一种以高于成本很多的定价投放新产品的策略。有些新产品由于率先推出,以奇货自居,一般采取这一策略。

二、价格渗透策略。这是一种定价策略与撇开定价策略恰好相反,产品的价格过低,以此来排除竞争对手,迅速地占有市场。

三、折扣或让价策略。这种价格策略是通过变通办法给购买者以优惠并鼓励其积极购买和如期支付货款,它倾向于薄利多销。

四、综合定价策略。这种经营方式是经营者根据市场竞争中的位置,采取部分产品价高部分产品价低;或者把产品销售的有关因素都包括进去,以此来促进产品的销售。



五、心理定价策略。这种定价策略满足各类型消费心理。人们购买商品时具有各

自不同的心理,部分人出于实用性,部分人出于好奇心,部分人出于自尊心,部分人出于显示富贵。在不同的心理基础上定价,可以刺激顾客的购买欲。犹太商人的“厚利适销”策略,应用心理定价与撇开定价思想的策略,由于运用得当,所以其技巧独特。

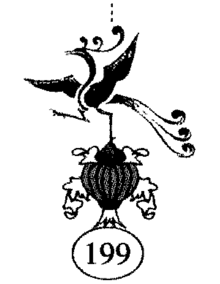
犹太人在经营活动中除了坚持厚利适销做法外,为了避免其他人“薄利多销”的冲击,他们宁愿经营昂贵的消费品,不经营低价的商品。为此,世界上经营珠宝、钻石等首饰的商人中,犹太人居多。犹太人选择这个行业为主,显然是避开那些以薄利多销的竞争者,因为这些竞争者一般没有资本或力量经营首饰类资本密集型商品。

犹太人的“厚利适销”营销策略是从有钱人作为着眼点的。名贵的珠宝、钻石、金饰,一掷千金,只有富裕者才买得起。既然是富裕者,他们付得起,又讲究身份,对价格就不会那么计较。相反,如果商品定价过低,反而会使他们产生怀疑。犹太人抓住富裕者“价低无好货”的消费心理,开展厚利策略经营,即使经营非珠宝、非钻石首饰商品,也是以高价厚利策略营销,如美国最大的百货公司之一梅西百货公司,它出售的日用百货品总要比其他一般商店同类商品价高50%,但它的生意仍比别人要好。

犹太人的高价厚利营销策略,表面上从富有者着眼,事实上是一种巧妙的生意经。讲究身份、崇尚富有的心理在整个社会比比皆是。在富贵阶层流行的东西,很快就会在中下层社会流行起来。据统计和分析,在富有阶层流行的商品,一般在2年左右时间就会在中下层社会流行开来。道理很简单,介于富裕阶层与下层社会之间的中等收入者,他们总想进入富裕阶层,由于虚荣心理的驱使,为了满足心理的需求或其他原因,总要向富裕者看齐。

为此,富裕者购买高贵的新商品。而下层社会的人士,往往力不从心,价格昂贵的商品消费不起,但崇尚心理作用总会驱使一些爱慕富贵的人行动,他们也不惜代价购买。这样的连锁反应,昂贵的商品也成为社会流行品。可见,犹太人的“厚利适销”策略是“醉翁之意不在酒”,同样是盯着全社会的大市场。

此外,犹太人的“厚利适销”定价策略对顾客的购买欲产生了强烈的刺激作用。





用心理暗示术，牵着顾客的鼻子走





凭借心理暗示术来实现自己推销产品的目的，可以说是犹太人的一个特长，因为他们明白暗示的最大好处在于，暗示者不需要有任何承诺，而受暗示者就可能做出种种“投己所好”的允诺。但既然是自己说出话，事后就只能怪自己话语太多，而与暗示者毫不相干。

这种暗示战术，犹太人对此有过一则故事。

沃尔夫森是一个移居美国的犹太人日货商的儿子，在20世纪60年代时，被誉为金融奇才。他从负债经营开始创立了自己的实业道路。他向人借了10000美元，买了一家废铁加工厂，将之变成了一个赢利很高的企业。刚过28岁的沃尔夫森，财产一下突破了百万美元的大关。

1949年，沃尔夫森以210万美元的价格，买下了首都运输公司，这是设在美国首都华盛顿特区的一套地面运输系统。沃尔夫森有能力把亏损的企业办成高赢利的企业，这是大家都知道的。但这一次，沃尔夫森还公开宣布，公司将要增发红利。诸如此类的手法本身并没有特别出奇的地方，只是沃尔夫森发放的红利超过公司这一段时间里的赢利。这等于说，他以贴出公司老底的办法，来人为制造企业高赢利的假象，借此策动人心，让公众产生对该企业的过高期望。

果然，首都运输公司的股票在证券市场被大家看好，价格一路上涨，趁此机会，沃尔夫森将其手中的股份全部抛出，仅此一举赢利就达6倍。

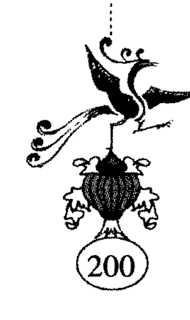
沃尔夫森的实业王国当然不是完全靠策动人心建立起来的，但也不可否认，策动人心确实加快了其形成过程。

每个人都有一道心理防线。在他神智清晰的时候，职业刺探者也束手无策。

“怎么办？”

“将他击昏。”心理学家的回答肯定让你吃惊不小。

事实上，并非真正去把消费者打昏，而是对他们进行心理催眠，让他们“神志不清”，甚至“休克”过去。



催眠的方法很多，暗示是其中较为有效的一种。暗示过程实际上是使人不发动自己判断力，陷入某种精神状态（头脑不思维）或采取某种行动（下意识的行动）。

催眠可以强化回忆的能力，使人想起意识中很久的往事。例如，一位男士经过催眠之后，竟能将20年前的汽车广告词一字不漏地讲出来。又如，一家电影院放映过程中，突然插入了一段冰淇淋广告，时间很短，一晃而过，观众还没有意识到是怎么回事时，广告已经消失。但在潜意识之中却留下深刻印象。看完电影之后，大家都到剧院门外的售货亭买冰淇淋，效果极佳。这则广告对于人们的购买行动起到了暗示作用。

可口可乐公司也用过这种方法，结果发现，影院旁的可口可乐销量提高了18%。

每一个人都很容易受到暗示的影响。例如，消费者看到某种品牌维生素的广告词“疲倦是疾病的开始”，就会受到“我是不是病了”的暗示，于是就感到愈来愈疲倦，只好遵从广告宣传，服用那种维生素，疲劳就自然消失。

也许消费者根本就没有疲倦，只是由于暗示的影响而产生了这种幻觉。

哪些人更容易受暗示影响？女性容易受到暗示的影响，男性一般比较理性，不易受影响。

所以，以女性为对象的商品，利用这种暗示效果一定不凡，如“乌溜溜的秀发谁不爱（洗发精）”、“让你提前下斑（化妆品）”。一句“味道好极了（雀巢咖啡）”，更是让国人皆大欢喜。

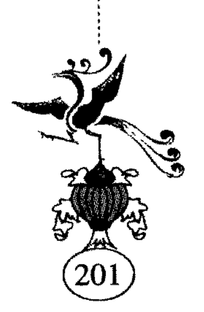
按年龄来讲，年轻人较易受到暗示的影响，特别是儿童。

某家食品公司，印制了一些儿童玩具画册，与一般画册一样，只是在每页的左下角若无其事地印有自己的商标图案，这些图案，在幼儿的脑海中留下深刻的商标印象。儿时的记忆对于将来的购买行为会产生一定的影响。其他如赠送有商标的气球、广告儿歌等。一些开发儿童智力的产品，对孩子及其父母都有一定的暗示。下次见到商品时，会有购买的冲动。

暗示需要讲究策略。暗示过程一般分两个阶段：首先使消费者产生一种想法，然后在想法的基础上采取行动。针对不同的商品、不同的人采取不同的策略。

例如我们常见的一种名叫命令性策略的暗示。这种策略将内容和目的直接告诉对方，使他们有危机感存在，迫使自己果敢行动。如“数量有限，欲购从速”，“清仓大甩卖”，“紧急行动，除夕大赠送”，以及“跳楼”、“放血”之类的广告语。

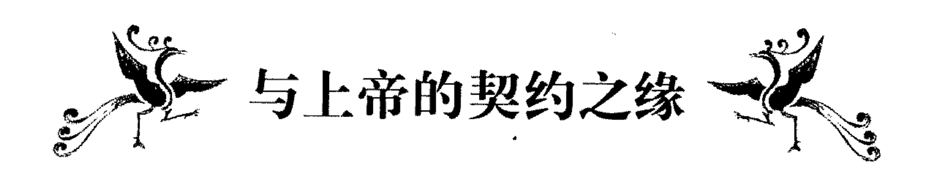
命令性策略要求暗示语言精练。现代生活节奏紧张，消费者没有过多的时间去思考为什么甩卖，因此，这种暗示会条件反射地引起消费者的兴趣，“跳楼大甩卖”会使消费者想到降价甩卖，于是消费者就产生了一种购买欲望。



第十五章
守法——律法的民族

犹太民族通常被称作一个“商人的民族”。在许多时候，又常被称为“律法的民族”。这两个名称相互之间没有一点冲突，完全可以合二为一，即“商法的民族”。





与上帝的契约之缘

犹太教有“遵守契约的宗教”的美誉。远在神话时代，犹太人就已经是重视契约的理性主义者了。

在犹太人的信仰中，违反契约必遭上帝的严厉惩罚，反之，若信守约定，上帝则会给予幸福的保证。

犹太人从小就接受《塔木德》的教育，深切地了解恪守契约的重要性，和犹太人订约，可以得到毋庸置疑的执行保证。

犹太人不仅自己恪守契约，也要求对方严格遵守，经验告诉他们：对别人总是仁慈的让步，就是对自己的残忍。

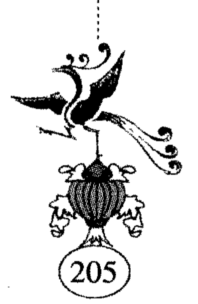
每个民族都有属于自己的古老神话故事，而这一故事的主角无一例外都是全知全能、威力无比的。不过，犹太人的神是上帝，那些开天辟地的英雄，在上帝面前似乎都不值一提，因为，他们只是将世界从混沌中解救出来，让无序的世界变得有序。

这种通过上帝确定秩序、得到行为结果可预见性的过程和实例，在早期犹太人的生活中占据着极为突出的地位。

古希伯来民族，本身是由许多游牧部落拼凑而成的混杂部族，他们最初属于诸王的佣兵或流寇，而不是在某一个地方的定居者。所以，他们一般处于依附地位，和地主都有一种主仆关系。

据考古发现，在早期的私人信件中就载着 HABIRU（希伯来人属于其中的一部分）与主人立约自愿为仆，主人在世期间这契约始终有效的事例，从而使犹太人的祖先在其他民族尚茹毛饮血的时代，便产生了对人类社会，尤其是经济社会具有深远影响的契约意识。

在希伯来人定居迦南之前，这个地方已经是各地往来必经要道，商人和商队川流不息地从这里经过，这里也是各类商品的集散地。在约瑟时代，即希伯来人去埃及之前，活动于沙漠与迦南之间的希伯来部落已进入了国际贸易的行列，参加从基列贩运香料、乳香的商队，在这段时间里，商业合约这种形式的契约，同样在希伯来人的脑中





刻下了深深的烙印。

从定居迦南一直到犹太王国灭亡，犹太人始终处于异族不断冲突、不断结盟的动态过程之中。这种重要性甚于商业合约，而稳定性次于商业合约的政治盟约，又一再加深了犹太人对契约的情感（积极的和消极的皆有之）和认识。

不管这形形色色的契约在性质、内容或形式上有何不同，只要是契约，就可以相当程度上使杂乱无序、变化莫测的世界得以秩序化，使人们可以根据所订立的契约而有计划地行动，也就是在预见到自己行为结果的基础上，做出决策。而所有这些计划性或可预见性的前提，恰恰就是那个以语言或文字形式签订的契约。

换言之，世界的秩序、行为结果的可预见性，都是因为语言表述清楚并且书写成文之后，才得以实现的。

契约对世界的发展、人的活动具有如此重大的决定作用，在犹太人的脑中，这就是呼应了：上帝之道就是世界之源，上帝之道就是秩序之源的真理；另一方面犹太人对上帝的信奉，代表着犹太人与上帝的关系，不是一种支配与被支配的关系，而是一种契约关系。以色列人遵守上帝的律法，上帝则保护以色列人并答应让他们在各方面超越其他民族。

然而，任何一项契约最后能否得到履行，行为可预见性最后能否实现，并不单纯取决于缔约的某一方，毁约所带来的损失和灾难，始终像一个巨大的阴影笼罩在这些早期的立约者，尤其是那些常常居于被动地位的犹太人头上，恰如今日许多大企业的老板，对他人的信誓旦旦也心存疑虑，随时准备接受被骗上当的现实一样。

这种不确定的力量，让犹太人有一种又期待又恐惧的心理，于是，合约渐渐就转化成类似图腾的神圣象征。因此，与其说上帝是与犹太人立约的神，不如说犹太人的神就是“约定”，本身不具形态的人格化。

如果圣殿和契约也是一种图腾的话，那么上帝授予摩西的那张“合约书”，也就是两块法牌，就是属于犹太人的图腾了。

这种对“契约”的崇拜在犹太人亡国流散之后，反而更加强烈了，因为历史遭遇和对他们不友善的社会环境，使得他们对契约的依赖性更高。

犹太商人极少毁约，甚至在和有毁约习惯的民族做生意时，也很少毁约。反过来，对方即使尽了很大的努力才能履约，也得不到他们的特别称赞，因为，履约本身是一件理所当然的事，既然犹太人一直履约，对方的履约又有什么特别之处呢？

另一方面，亡国之后的犹太人散居在世界各地，对于所在国的民族来说，他们始终是一个少数民族。而且，这个少数民族用不屈不挠争取到的经济成就，往往成为一种文化异端（包括狭义的宗教异端）和经济异端。

然而，意识到自己这种双重异端身份的犹太人，愿意尽自己一切力量避免和主要

民族发生冲突。所以，他们希望主要民族也给他们一个有规可循的生活范围。习惯于遵守自己律法的犹太人，能够同样严格地遵守主要民族，甚至是征服者民族的法律，只要这种法律不和犹太人民族的根本大法相抵触就行。

因此，犹太人甚至比当地人还守法。犹太人有足够的聪明才智堂堂正正地赚钱，不必靠偷税漏税发财；犹太人有较具体的法律条文和宗教、道德价值观念，不屑于偷税漏税发财。然而，就是这样一种文化起源和历史遭遇，才能培育出犹太人守法的观念，使得犹太人在今日的法治世界中，又一次占据了优势。

而现代意义上的契约，在商业贸易活动中叫合约，是交易各方在交易中为了维护各自利益而签订的，在一定时限内必须履行的责任书，合法的合约受法律保护。

犹太人的经商史，可以说是一部有关契约的签订和履行的历史。犹太人之所以成功的一个原因，就在于他们一旦签订了契约就一定执行，即使有再大的困难与风险也要自己承担。他们相信对方也一定会严格执行契约的规定，因为他们深信：我们的存在，不过是因为我们和上帝签订了契约。如果不履行契约，就意味着打破了神与人之间的约定，就会给人带来灾难，因为，上帝会惩罚他们。签订契约前可以谈判，可以讨价还价，也可以妥协退让，甚至可以不签约，这些都是我们的权利，但是一旦签订了契约，就要承担自己的责任，而且要不折不扣地执行。

有一个犹太商人和雇工订了契约，规定雇工为商人工作，每一周发一次工资，但工资不是现金，而是雇工从附近的一家商店里，领取与工资等价的物品，然后再由商店老板和犹太商人结账。

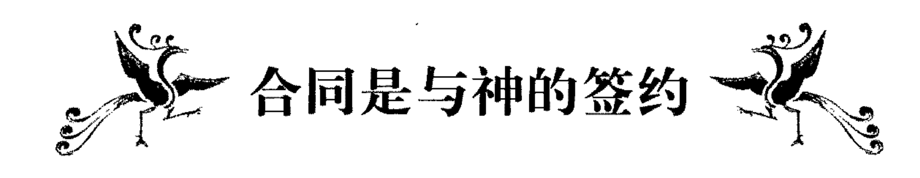
过了一周，雇工气呼呼地跑到商人跟前说："商店老板说，不给现金就不能拿东西，所以，还是给我们现金吧？"

于是，犹太商人毫无疑虑地付了现金。

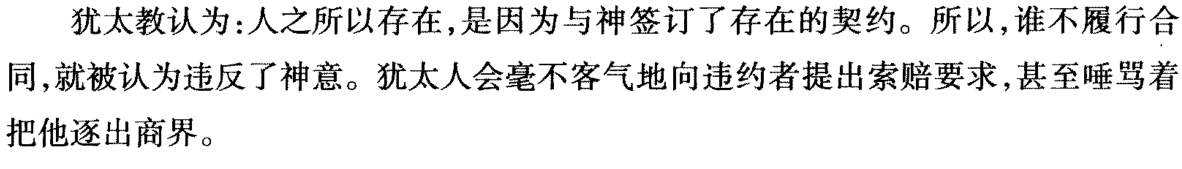
雇工走后一会儿，商店老板又跑来结账了，说："你的雇工已经取走了这些东西，请付钱吧！"

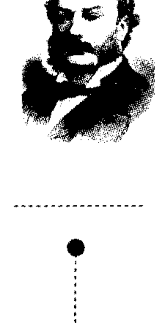
犹太商人一听，给弄糊涂了，经过仔细调查，终于查出是雇工从中做了手脚。但是犹太商人还是付了商店老板的钱。因为，只有他同时向双方做了许诺，而商店老板和该雇工并没有雇佣关系。既然有了约定，就要遵守。虽然吃了亏，也只能怪自己当时疏忽轻信了雇工。

犹太人从来都不毁约，但他们却常常在不改变契约的前提下，巧妙地变通契约，使其为自己所用。因为，在犹太人看来，在商场上的关键问题，不在于道德不道德，而在于合法不合法。



合同是与神的签约





犹太教认为：人之所以存在，是因为与神签订了存在的契约。所以，谁不履行合同，就被认为违反了神意。犹太人会毫不客气地向违约者提出索赔要求，甚至唾骂着把他逐出商界。

犹太人没有国家和政府，维持他们生命的就是契约。他们的契约规定了所有主要的方面，其中最主要的是规定了商业规则。由于犹太民族较早、较多地从事商业活动，因此很早就致力于商业活动的规范化。

犹太人在要求自己恪守契约的同时也要求对方严格遵守，经验和教训告诉他们：给对方以仁慈让步，就是对自己的残忍。

日本人在这方面是深有体会的：

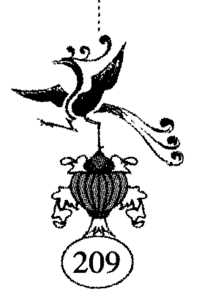
有一位日本商人和犹太商人签订了10000箱蘑菇罐头合同，合同规定每箱20罐，每罐100克。但在出货的时候，日本人却装了10000箱150克的蘑菇罐头，货物的重量虽然比合同多了50%，但是犹太商人却拒绝收货。日本出口商无奈地表示，愿意超出合同的重量不收钱，但是犹太商人还是不同意，并要求赔偿，理由是违反了他们之间签订的合同。最后几经谈判，出口商无可奈何，赔了犹太商人10多万美元，还要把货物另作处理。

这件事情传出后，各国的商人都开始“理解”犹太人这一做法的用意。一位英国律师这样说：“从国际贸易规则和国际惯例来讲，合同的品质条件是一项很重要的条件，英国法把他称为要件。合同规定的商品规格是每罐100克，而出口商交付的却是150克，虽然重量增加了50克，但是卖方没有按规定条件交货是违反合同的。按国际惯例，犹太商人完全有权拒绝收货并提出索赔。”

犹太商人购买这样规格的商品，是有着自己特定的商业目的的，包括消费者的爱好和习惯、市场供需情况、对付竞争对手的策略等。如果出口方装运的150克罐头不适应市场消费习惯，那犹太商人是不会接受的。最简单的就是如果这次是150克的蘑菇罐头和100克的蘑菇罐头的价格一样，那么以后这位犹太商人的生意要怎么做？当

重量回到了100克而价格不变的情况下，消费者会怎么看待？

对于犹太人来说，生活在这个世界上赚钱是最重要的事。然而，唯利是图，不择手段的拜金主义者在犹太商人中却少得可怜，他们之中大部分人是合法地赚大钱，正所谓“君子爱财，取之有道”。这些“君子们”知识面广，反应敏捷，判断准确。只要有钱可赚，他们不会放过一切机会。





契约是赚钱最好的武器





利用法律赚钱，是犹太人的又一成功的得意经验。犹太人对法律的钻研具有一定的深度。还记得那个有关“从身上割一磅肉”的故事吗？夏洛克是要用法律来打败对方。契约上写明割一磅肉，可是狡猾的夏洛克却也有疏忽之处，没写明一磅肉是不是带血的，最后因为这一无足轻重的细节疏忽，不但没有解成心头之恨，反而打输官司，断送了全部财产。

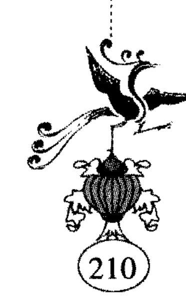
这是一个有关契约漏洞和钻其漏洞的例子。在国外经商的商人，熟知所在国的法律，等于取得了一张王牌，只要再加上一定的技巧，那么就胜券在握了！钻外国法律的漏洞，是非常有益于赚钱的。法律越不健全的地方，钻其漏洞就越容易。

上面说的是利用法律的一个极端的例子，但遵守法律是商业活动中一个起码的准则，如果不懂法律或不熟悉法律，那么经营中必定会遇到大问题，或是违反了法律的准则，或是由于疏漏造成损失。在这一点上，我们不能不再一次佩服犹太商人的精明。

但游移于规则与法律的边缘的度在哪儿呢？利用法律和违规之间有无联系呢？有这样一个关于违规的例子。

早年，沃尔夫森借了1万美元把一个废铁工场办成了一个赢利很高的企业。到28岁时，沃尔夫森的财产第一次突破了百万美元大关。1949年他以210万美元的价格买下了首都运输公司之后又把主要力量投入兴办梅里特－查普曼和斯科特公司。这家公司被有些金融观察家认作是联合大企业之父，包罗了造船、建筑、化工和发放贷款等方面的业务。公司的销售总额达到5亿美元左右，但这些性质各异的要素从来没有真正成为一个整体，公司留下的是一条飘忽不定的经营轨迹。

在所有的收购和交易活动中，沃尔夫森常常同证券交易委员会发生抵触。该委员会诉诸法律，并获得了针对他在出售自己的美国汽车公司股票时所做的虚假声明的法院强制令，这个声明曾使人误解。证券交易委员会还以类似的理由就他在梅里特·普曼公司股票上的交易诉诸法律。沃尔夫森被裁定犯有伪证罪和图谋妨碍司法罪。



沃尔夫森的交易始终处在这个或那个管理机构的审视之下。有一次他抱怨说，

“像我这样受到这么多调查委员会调查的企业家，在美国找不出第二个”。最后，在经营一家由他控制的大陆实业公司的未记名股票交易时，言语不检点终于把他推上了同证券交易委员会严重对抗的位置。这个管理机构面对日益增多的白领金融犯罪活动，正想开创一个惩处金融家的先例，沃尔夫森成了一个适当的人选：知名度高，受人尊敬，具有尽人皆知的金融权力。

在一份非同寻常的起诉书中，证券交易委员会指控说，正当沃尔夫森出售未记名股票的时候，大陆公司发布了有利于他的新闻稿，声称公司已批准生产一种烟雾阀。换言之，沃尔夫森在发布股票行情看涨的消息，同时从中渔利。沃尔夫森反驳说，政府在捕风捉影小题大做，他的这种做法只是一种技术犯规。而且他本人是无辜的，因为他只是按照他的班子和顾问们的意见行动。这一诉讼由合众国代理人罗伯特·摩根索提出起诉。沃尔夫森所作的辩护，即他是公开地和光明磊落地进行这次股票出售的，他是以自己的名义而不是通过国外替手账户进行出售的以及他甚至把这次出售向证券交易委员会报告过等，都被驳回。最后，判定沃尔夫森有罪，判处监禁 1 年。

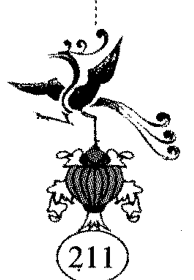
到这个时候，梅里特·普曼和斯科特公司已在清算之中，他的企业帝国的其他部分也土崩瓦解。10 年的股东诉讼和同政府打官司耗费了他几百万美元以及他的健康，最后还有他的自由。1969 年春的一天，沃尔夫森因为在金融问题入狱。

入狱前还掀翻了美国最高法院中的一个“犹太人席位”。

沃尔夫森在其事业顺遂的年月里结识了许多有权势的朋友，林顿·约翰逊和阿巴·福塔斯是其中比较特殊的两人。确实，在入狱前不久沃尔夫森还吹嘘过，他本来可以获得总统特赦，这是“某个像任何人一样接近”约翰逊总统的人向他提出来的。

沃尔夫森认为自己是精明、机灵、有良好的关系和影响力的，他的同伴也同意这种看法。然而，这次他却越出了法律的界限，虽然只是那么一点点，逾越了被认可的行为准则，使他的金融生涯在最高点上中止了。当然，沃尔夫森只能代表他自己，在犹太商人中，大部分人一直恪守着法律和规则，虽然他们中的很多人在法律的边缘冒险。这其中也有很大一部分和犹太人的历史不无关联。犹太民族是一个流浪的民族，他们不能不在客居的环境中谋求生存，一方面，他们在主流文化和偏见歧途的夹缝中利用一切求得生存；另一方面，他们信奉信誉为第一，因为每一个犹太个体的行为都会影响到整个犹太群体的形象和声誉。这也许正是犹太商人重视契约、信守诺言、遵守时间的一个原因。

犹太商人在这方面的又一体现是做不漏税的商人。要说起世界上的富人，犹太人是属于首富无疑。犹太人在欧洲、美洲、亚洲……到处都有庞大的财产，按这些财产来收税必然是一笔可观的数目。好奇的读者一定会问：犹太人是不是也偷税漏税？这句话要是被犹太人听见了，他们一定会认为这是对他们的侮辱。他们有一句经商格言是



"绝不漏税"。

那么,为什么犹太人拥有世界上最多的财富,却比世界上任何一个国家的商人都重视交税呢?原来,犹太人有一套他们自己的观点,他们认为,纳税是和国家签订的"契约",不论发生任何问题,都要履行契约。谁逃税,谁就是违背了和国家所签的契约。而违背"神圣"的契约,对犹太人来说是不可容忍的。

犹太民族是个流浪民族,没有国家这个根,走到哪儿都要受人欺侮。受迫害的犹太人必须处处小心保护自己。他们保证向国家纳税,无疑是为自己取得居住国国籍、受人尊重而交的学费。几百年来,他们能在别人国家长期居住下去,并且赚得比本国国民更多的金钱,这其中的一部分功劳要归于"绝不漏税"带来的效应。

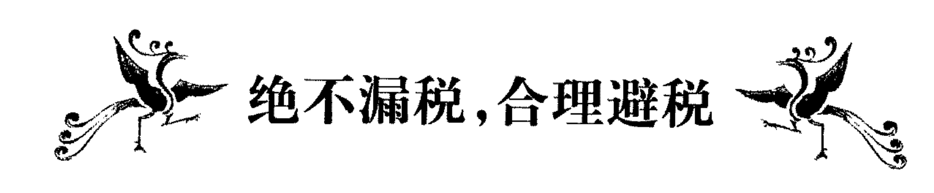


但是,犹太人"绝不漏税"并不意味着他们轻易地就交出不必要的税款。也就是说,他们绝对不会被人任意征税的。犹太商人在做一笔生意之前,首先要经过仔细考虑,是否划得来,先大概算出除去税钱以外,他们能获得多少纯利润。一般商人在算利润时,总是把税金算在里面。例如,一个中国人说他获利 30 万,那其中一定包括税金在内。而犹太人的利润则是除掉税钱的净利。"我想在这场交易中,赚 10 万美元的利润。"当犹太人这样说时,他所讲的 10 万美元利润中,绝对不包括税金。那么如果税钱为利润的 50% 时,犹太人就必须赚取中国人所说的 20 万美元的利润了。如果说在"绝不漏税"上,犹太人有股"傻"劲,那么计算除去税钱的利润,这实在是太合乎犹太人精打细算的风格了。

事实上,犹太人表现出来的并不仅仅是明智。因为他们也知道,依法纳税而不漏税,这也需要一笔很大的税款。要是可能,谁都愿意自己多赚点钱而少交点税。为了减轻"税金",犹太人不像一般"聪明"人那样去逃税,而是想出其他绝妙的为自己减税的办法。

犹太人认为,纳税是和国家签订的"契约",不论发生任何问题,都要履行契约。谁逃税,就是违背了和国家所签的契约。而违背"神圣"的契约,对犹太人来说是不可容忍的。





绝不漏税，合理避税

《塔木德》中说：纳税天经地义，避税合理合法。

在犹太人的经商观念中，他们一方面信守"绝不漏税"，一方面又善于"合理避税"。这就是犹太人的护钱术。

"绝不漏税"，这是犹太人的一句经商格言，体现了他们强烈的纳税意识。犹太人以能够纳税为一大光荣。

某国人到海外旅行，由外地回来时，暗带钻石，企图不通过纳税入境，结果被海关查出扣留，几乎遭受没收的损失。犹太人听到这种情况时，大为惊奇，何不依法纳税，堂堂正正入境？钻石的输出费，一般最多不会超过7%，如果照章纳税，堂堂正正地进入国境，那在国内再把钻石出卖时，只要设法提价7%就可以了，这样简单的数学计算谁不会，可见，犹太人的依法纳税实在是一个明智之举。

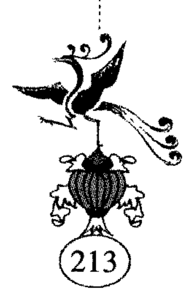
但是他们为了多赚点利润，也在税收上想了不少点子，最后的答案是两个字：避税。

他们在长期的商场历练中总结出一套合法避税的办法，对合法避税有着如下的认识：合法避税是经营活动与财务活动的有机结合；是经营时间、地点、方式、手段的精巧安排；是会计方法的灵活运用；是决策者超人的智慧和高超的管理水平的精彩体现。

犹太人避税的做法是这样的：

让避税行为发生在国家税收法律法规许可的限度内，做到合理合法。巧妙安排经营活动，努力使避税行为兼具灵活性和原则性。避税行为围绕降低产品价格展开，以避税行为增强企业的市场竞争力。充分研究有关税收的各种法律法规，努力做到在某些方面比国家征税人员更懂税收。

其实犹太商人在世界各地苦心经营各自的一片天地，并没有多少时间运用他们高超的智慧去思考如何避税。避税不应是从商者的根本目的，即使是一个天才避税者也不能够通过避税迈入富人的行列。它的根本目的应在于促使管理者对管理决策进行更加细致的思考，进一步提高经营管理水平。



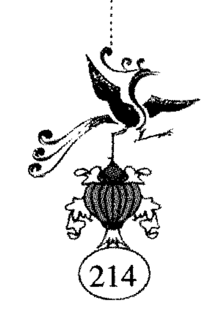
即使有合法避税的初衷，但过分玩弄避税技巧，滥用避税方法，还是极易遭遇恶意避税的风险。

在犹太人的心目中，神圣的契约可以是商品，宝贵的时间可以是商品，为赚钱可以暂弃自己的宗教信仰，但良知和尊严绝对不会出卖。

“纳税天经地义，避税合理合法。”犹太人的圣典《塔木德》早就有过类似的表述。他们在做到合法避税的同时又做到绝不漏税，从根本上来说是得益于由《塔木德》等犹太圣典所承载下来的智慧。

合法避税又绝不漏税，使犹太商人在世界各地有了生活和发展的根基。





交易就是交易

《犹太法典》中最基本的原则是:交易就是交易,而不是为交易而交易。教导人们做一个有道德的商人,而不是做一个唯利是图的商人。交易强调的是道德和善行。

即使没有明文规定的所有保证,买者仍然有权要求他买的东西必须是品质优良、毫无缺陷的。即使卖者打出"货物出门,概不退换"的招牌,买方若事后发现东西有疵,也有权要求退换。

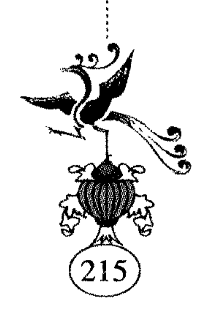
但是,卖方若事先声明货物有缺陷,而买者愿买,买后便不可退换,这是契约,双方必须要遵守。自愿吃亏与上当受骗是两回事。《犹太法典》坚持的要点是保护买方的利益。

《犹太法典》时代,犹太人就有监督买卖度量的官员,夏天和冬天丈量土地的绳子不一样长,天气变化,绳子伸缩有度。出卖液体货品时瓮底若有以前的残渣,便被视为不公平,官员有权过问。

买方可在购买到东西一天到一星期之内,拿着所买的东西去请教别人,因为买主不一定对所买的东西很内行,由懂行的人作判断,然后决定:是否退换,这都是允许的。

《犹太法典》时代,商品没有统一价格,价钱由卖方张口要,但若买主付出超过一般行情的1/6时,这次交易可以被视作无效,货款应退回本人手中。这是《犹太法典》所订的通律。

《犹太法典》不光保护买方利益,同时也保护卖方利益。当买方没有购买诚意时,就不可以进行商谈;如果已经有人表示愿意购买某商品,他人就不可争购这件商品。



第十六章
时间——无形的金钱

犹太人认为时间和商品一样，可以作为赚钱的资本。要赚钱，首先得有赚钱的时间，而且在赚钱中要合理使用时间，否则就等于白白浪费时间。



时间就是金钱

犹太人对时间的认识比其他民族要深刻得多。每个民族都有对时间重要性和不可重复性的描述。汉语用“白驹过隙”来形容时间过得很快，同样用“南柯一梦”来形容人生的短暂，时间的弥足珍贵。当然，那句“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”的千古警句永远提醒人们要珍惜时间，爱惜光阴。在当代社会，金钱大有主宰一切的架势，于是人们喊出了“时间就是金钱”的口号，这句话的本意是指要注意办事的效率，不可拖沓延误时间，但实际上，金钱固然重要，但失去了可以再挣回来，但时间一去不复返；金钱可以存留，可以储蓄，可时间不可停留，也不能储蓄。因此时间远贵过金钱。

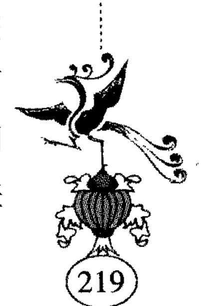
犹太人认为时间就是金钱。如一天工作8小时，他们常以一分钟多少钱的概念来工作。一个打字员，如果下班时间到了，即使只剩下10几个字就可完成的文件，她也会立刻放下工作回家。他们认为，浪费时间就等于浪费他们的商品，也就等于浪费他们保险柜里的金钱。

正因为犹太人把时间视作金钱，他们对时间如金钱一样是按分按时计算的。老板请员工做事，工薪是按时计算的。犹太人会见客人十分注意恪守时间，绝不拖延。客人来访，必须预约时间，否则就要吃闭门羹。犹太人对于突然来客是十分讨厌的，如果是做生意，可能会导致失败。

犹太人把时间看得那么重，是有其道理的。时间是任何一宗交易必不可少的条件，是达到经营目的的前提。

与对方签订合同时，要充分估计自己的交货能力，是否能按对方要求的质量、数量和交货期去履行合约。如可以办到，就与其签约，如办不到，切不可妄为。

时间的价值还显示在赶季节和抢在竞争对手前获取好价格和占领市场方面。在竞争激烈的市场中，谁能在一个市场上一马当先，以质优款新的产品问世，谁就必能获得较好的经济效益。如电子手表，刚上市时每块售价几十美元乃至几百美元。曾几何时，当许多竞争者推出同类产品时，其价值一落千丈，每块售价只有几美元。又如人们日常的必需品蔬菜，在反季节时售价数倍高于盛产季节。为什么会出现如此大的反差

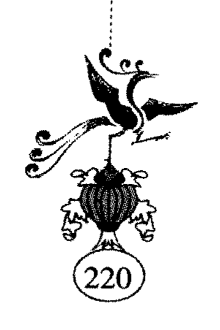




呢？这显然是“时间”的价值。

时间的价值还表现在生意的全过程中。一个企业经营效益的高低，与其费用水平的高低息息相关。根据众多的企业核算，其经营费用中有70%左右是花费在占用资金的利息上。如一个企业一年的营业额为10亿元，其资金年周转率为两次，就是说该企业每年占用资金为5亿元。若按银行利息为12%（年息）计算，一年共支付利息达6000万元。如果该企业能把握一切时间和进行有效管理，使资金周转达到一年4次，那么，其支付的利息就可节省3000万元，换句话说，该企业就可多盈利3000万元了。除此之外，加快货物购入和销出，加快货款的清收等，都体现出时间的价值。

由于犹太小孩子从小就接受“自主”教育，所以犹太老人不可能让子女赡养，只有自己赚到了钱，安逸的生活才会有保障。正是因为犹太人自知天命，他们才拼命抓紧时间赚钱。





时间也是商品

犹太人最早领悟时间的价值,“时间也是商品”,“勿浪费时间”是犹太生意经之一。

在金钱主宰一切的社会中,也许有人会认为“时间就是金钱”,但时间远不止是商品和金钱,时间是生活,是生命。因为时间是有限的,金钱是无限的,用有限的时间去追逐无限的金钱,结果只能受到时间和金钱的双重压迫。此外,钱可以再赚,商品可以再造,可是时间是不能重复的。因此,时间远比商品和金钱宝贵。

犹太钻石商巴奈·巴纳特能够成为南非首富之一,一个重要的原因就是他视时间为商品,把银行的时间“卖”了,并且“卖”出了好价钱。

初到南非,巴纳特是一个从事矿藏资源买卖的经纪人,每个星期六都是他赚钱最多的日子,因为这一天银行停业较早,他可以尽兴地开出空头支票购买钻石,然后在星期一银行开门之前售出钻石,以所得现金支付货款。

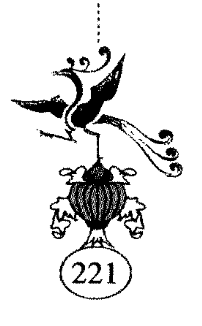
巴纳特就这样把银行星期天停业的时间给卖了。这一天,去银行要求兑付的人会被银行“暂缓付款”的一句话挡回,空头支票不会被打回来。

他要做的事情,就是在每个星期一的早上给自己的账号存入足够多的钱,以兑付他星期六所开出的支票。他这种拖延付款的办法,没有侵犯任何人的合法权利,调动了远比他实际拥有的资金多得多的资金。

让人尤其敬佩的是,巴纳特让持有空头支票的钻石卖主总是在星期一上午就收回了全部货款。

创业初期如果没有这么一招,巴纳特永远只是一文不名的巴纳特,绝对不会跻身世界富翁排行榜。

商业竞争最终就是时间上的竞争,谁能够更合理有效地安排时间,谁就能够在激烈的竞争中脱颖而出,获得最后的胜利。



第十七章
谈判——无烟的战争

犹太人认为，谈判是一幕精心策划的戏剧，是彼此间智慧和勇气的较量，通过调整和妥协，使双方达成一致，才能获得基本满足。



知己知彼，百战不殆

谈判前，多搜集对手的重要情报，就可以在谈判过程中始终掌握着主动，也可以借侧面谈判的方式向对方推销自己。

基辛格当年只是哈佛大学的教授和内阁顾问，但他的目的是要进入政界，而顾问显然不能满足他的愿望。

基辛格寻找的机会终于来临了。

新一轮的总统竞选即将开始，而当时美国正陷在越战的泥沼之中。为了摆脱困境，美国政府已与越南在巴黎进行秘密和谈。而谈判的内容是高度机密的。但和谈对下届总统竞选至关重要。许多人都想知道其中秘密，而总统候选人尼克松对此更是望眼欲穿。

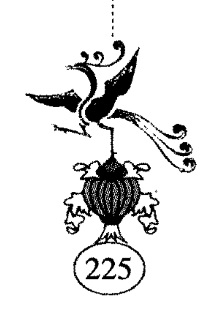
基辛格猜准了尼克松的心意，想到自己有位朋友可以获得和谈的内幕消息，他借此与尼克松进行了秘密接触。

在基辛格朋友的帮助下，和谈的内幕消息终于弄到手了。

凭着这些准确情报，尼克松大选前几日所发表的谈话没有犯下任何错误。基辛格提供情报的内容和时机，使尼克松获得极佳的群众反应和喝彩。

尼克松竞选成功，当选总统，自然对这位犹太人欣赏有加，最后，基辛格如愿以偿的步入了政界。

在犹太人看来，谈判绝不仅仅是双方坐在谈判桌前面对面地交换意见或讨价还价，它更是一幕精心策划的戏剧，没有准备是不可能胜利的。





选择适宜的谈判时机





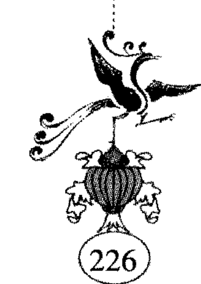
谈生意要选择好的时机,这对犹太人来说是很讲究的。事实也是如此,有很多生意谈判之所以没成功,并不是因为它们不好,也不是因为执行不到位,而是执行的人没有选择适当的时机。

选择时机在谈生意中比其他任何的因素都更为重要,它在整个谈判过程中都发挥着举足轻重的作用:我们应该何时与对方谈判?我们在什么时候向对方提出这个要求最为合适?在这个阶段能不能向对方施加压力?谈判到了现在可以结束了吗?每一个进程都要在良好的时机下步步为营,时机把握不牢,你可能还没开始与对方谈生意就已遭到失败;也许本来你很快就可以与对方达成协议了,但因为你没有把握住时机,你不得不继续同他讨价还价,由此你的利益又受到了损失……所以,时机的选择能够帮助你赢得生意的谈判。

许多谈生意者取消表面上对他非常有利的交易,其原因仅仅是他们选择的时机不当。如果有人对一项规划或一笔交易表示反对,这并不一定是因为他不喜欢这个规划或这笔交易,很可能只不过是因为你所不知道的经济原因或其他内部原因,对于那个特定的人、那种特定的环境和那个特定的时间而言,那样的主意行不通而已。不过,如果你相信一项主意,并且相信这项主意对某位特定顾客是有意义的,那你就去访问他,告诉他你的主意。但要花一个比较有利的时间提出来,你才会因此取得成效。当你把谈生意工作中的一切有关时机选择和难以捉摸的事情结合在一起时,正确的或恰当的时机选择,也许就只需要靠你打个电话去试试看了。几乎任何一项交易,不论是一笔简单的买卖或是一系列复杂的行为,都会发出它特有的感觉信号,任何人都可摄取。

虽然在谈生意过程中你可以控制时机,但你应当从对方那里得到行动的提示。要达到这个目的,你应该做的是倾听而不是说,而且要真正听取对方告诉你的话,并且善于理解它。其实这一点,我们曾多次提到并强调。只要你的问题提得恰当,你就可以获得许多有关时机选择的线索。

犹太商人认为要想在生意的谈判中选择最好的时机出手,必须切记以下三条基本的



原则：

一、别轻易脱口而出。对于任何一项提议，应当先花时间去考虑，看看当时的形势是否需要某种时机的选择，或者你是否可以利用时机的选择得到好处。在没有考虑清楚时，不要轻易地给什么答复。任何一次谈生意，它的实际情况，包括性质、复杂性以及在进行中所获知的某些信息，都能帮助你了解什么是时机，这个信息要与常识一起应用。

假如你对你的对手一无所知，那么，进行一笔交易的谈判所要花的时间，显然会长一些。如果对方被你一开始所做的那段介绍词所打动，那你再次介绍之前，最好同他交换一些意见。如果你知道对方接受交易的过程需要历时数月，就不要试图在几个星期之后迫使他做出承诺。

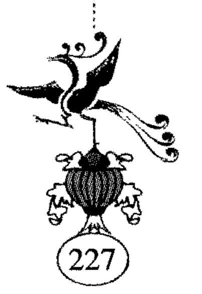
二、别失去耐心。我们常常受着要求立刻得到满足这一欲望的驱使，公司的环境似乎更加强调了这种冲动。接着干下一件事吧，这会减少一件令人烦心的事，也会令你在这件事上失去耐心。

然而，实际上即使我们能使别人照我们的意思行事，也难以做到让他们照我们的进度行事。人和事物总是按照他们自己的节拍运动，几乎从来不会照我们的时间表来行事。所以，我们应该延缓追求瞬间能力，调整自己的时间表以配合别人的时间表。对于谈生意者而言，有关时机选择的各个方面，实在没有比耐心更为重要的东西了。坚持不懈，正如通常所理解的那样，谈生意的数字游戏在于你向对方提出了多少要求，又多少次耐心地向他们重复要求。耐心和坚持不懈是谈生意的基本信条。

三、不要懈怠。在得到对方承诺时，谈生意的时机与何时应说什么话、做什么事同样重要。大脑通过感官直觉计算出通过分析思维不可能得到的答案，时机的选择就是把这些感官直觉转换为有意识的行动或有意识的静默。如果你把这份时间表想象为一笔交易的"全部时间"，或者想象为独立于该项生意之外，上述的转换过程就不费力了。

大多数交易似乎都有一个秘密的期限，它总是按照一种预定的程序和进度进行的。一次谈生意需要花费的时间，可以是几小时，也可以是几天、几月甚至几年。每一个阶段的时机选择通常是显而易见的，正确的时机选择就是依计行事，该做什么就做什么，该怎么做就怎么做。有些人在了解谈生意的必需程序后，就想寻找捷径。因为急于成交，他们总想压缩时间，或删掉某些程序，他们看见了适当的时机选择的标记却置若罔闻，没有对形势做适当的诱导，他们必然会给谈生意写下不愉快的结局。

到了出手的最佳时机我们应该出手时就出手，同样，该谈生意时就谈生意。最好的谈生意时机找到了，接下来的问题是应如何用好它，利用它摧垮对手，在最后签定的协议上获得最大的利益。切记不要把最好的时机弃之一旁，让它无用武之地！要在谈





生意过程中选择适当的时机并不是一件容易的事，其实，每天都会有许多意想不到的时机出现在你面前，你并不一定要成为能预知这些良机的先知，但你却必须敏感地对这些良机的重要性做出及时反应，引导事情朝着对你有利的方向发展，也就是说，你要会利用时机。

那么，应该如何利用谈生意的最好时机做好事呢？

首先利用别人愉快的时机。延长、续订或重新签订合同时，千万不要在这份合同即将满期的时候去做，就如同要与对方达成于己优惠的交易要趁对方高兴时一样，你应该选择对方愉快时去延长或者续订合同。如果对方得到某个好消息，即使它与你无关，但这就为你提供了一个良好的时机，这时去向他提要求，大多会畅通无阻。

其次利用别人倒霉的时机。别人倒霉或不幸的时机，能为你创造各种各样的机会，正如你应该趁当事人最愉快的时候来续订合同一样，你就应该在这个可能成为买主的人对你的竞争对手最感不满时跟他达成一份合同。

再次你最好的交易对象是刚上任或快下台的人。新上任的人急于干些事，使自己出名，而他通常又被赋予充分的行动自由；即将离任的人，因为自己将不再为这样一些头痛的事四方奔走，也不再斤斤计较。并且运用非常时机的时机选择。在非上班时间、深夜或周末期间打电话，往往会有较大的效果。

最后花时间去缓和威胁，并且利用忙人的注意力。比较繁忙的人，他注意力不会长时间地停留在某个问题上，所以你必须告诉他你的想法。少说多听，否则你只会引起别人的抵触。

此外，还要对事情的轻重缓急有个清楚认识。如果你讨论的问题很多，或者你要使对方接受的主意和项目很多，那就一定要为最重要的问题留下充分的谈判时间。千万不要把自己搞得相当紧张“我能再占用几分钟吗？我的主要意见还没有说”的境地。有时机，却不会充分利用，仍然对谈生意不在行！这是犹太商人的忠告。



掌握谈判技巧

犹太商人心里明白收账时不能始终唱一个调子，要见什么人唱什么歌，也就是说，到什么庙念什么经。债务人面前也应不如此，因人而异制定讨债策略。

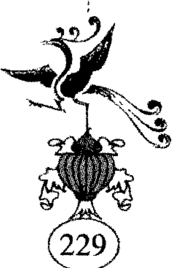
要对“强硬型”债务人进行沉默策略。态度傲慢是这种债务人最突出的特点，这种债务人，希望对方主动还债是枉费心机，讨债要想取得理想效果，需在策略上想办法。总的指导思想是，避其锋芒，改变其认识，以尽量保护自己利益。具体操作如下：

一、沉默策略。沉默是指在讨债时，观看对方态度而保持沉默。这种策略对待态度“强硬型”对手算是可取的方法之一。上乘的沉默策略会从心理上打击对方、造成对方心理恐慌，使对方不知所措，甚至乱了方寸，从而达到削弱对方力量的目的。沉默策略要注意审时度势、灵活运用，运用不当，效果会适得其反。如一直沉默不语，债务人会认为你是慑服于他的恐吓，反而增添了债务人拖欠的欲望。

二、软硬兼施策略。这个策略是指将讨债班子分成两部分，其中一个成员扮演硬性角色即鹰派，鹰派在讨债的初期阶段起主导作用；另一个成员扮演温和的角色即鸽派，鸽派在讨债的结尾扮演主角。这种策略是讨债中常见的策略，而且在多数情况下能够奏效。因为它利用了人们避免冲突的心理弱点。

如何运用此项策略呢？在与债务人刚接触并了解债务人心态后，担任强硬型角色的债权人员，毫不保留地果断地提出还款要求，并坚持不放，必要时带一点疯狂，酌量情势，表现一点吓唬人的情绪行为。此时，承担温和角色的讨债人员则保持沉默，观察债务人的反应，寻找解决问题的办法。等到空气十分紧张时，鸽派角色出台缓和局面，一面劝阻自己伙伴，另一方面平静而明确地指出，这种局面的形成与债务人也有关系，最后建议双方都做让步，促成还款协议或只要求债务人立即还清欠款、放弃利息、索款费用要求。需要指出的是，在讨债实践中，充当鹰派角色的人，在要威风时应紧扣“无理拖欠”这份理，切忌无中生有，胡搅蛮缠。此外，鹰鸽派角色配合要默契。

霍华·休斯是美国的大富豪之一，性情古怪，易怒。他曾经为大批购买飞机一事与飞机制造厂谈判。休斯事先列出了 34 项要求，对于其中的几项要求是非满足不可



的。休斯亲自出马与飞机制造厂进行谈判。由于休斯脾气暴躁，态度强硬，致使对方很气愤，谈判充满着对抗性。双方都坚持自己的要求，互不让步。休斯蛮横的态度，使对方忍无可忍，谈判陷入僵局。

事后，休斯感到自己没有可能再和对方坐在同一个谈判桌上了，他也意识到本人的脾气不适合这场商战谈判。于是他选派了一位性格较温和又很机智的人做他的代理去和飞机厂代表谈判。他对代理人说："只要能争取到那几项非得利不可的要求，那我就满足了。"出人意料的是，这位谈判代表经过一轮谈判后就争取到了休斯所列出的34项要求中的30项，这其中自然包括那几项必不可少的要求。休斯惊奇地问那位谈判代理人，靠什么武器赢得了这场谈判的。他的代理人回答说："这很简单，因为每到相持不下的时候，我都问对方'你到底希望与我解决这个问题，还是留待霍华·休斯跟你们解决？'结果对方无不接受我的要求。"



这诙谐幽默的回答恰恰是解决问题的关键所在，有了前面强硬的霍华·休斯作为对比，这个较温和的代理人便显得"慈眉善目"了，接下来的问题理所当然地进展顺利。软硬兼施，达到的目的只有一个，即取得谈判的成功。

对付"阴谋型"债务人采取"车轮式"策略。公司之间经济往来应以相互信任、相互协作为基础进行公平交易。但在实践中，有些人为了满足自身的利益与欲望，常利用一些诡计或借口拖欠一方债务，甚至是"要钱没有，要命一条"的无赖样。下面介绍几种对付策略：

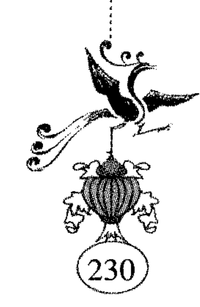
一、反"车轮战"策略。此处的"车轮战术"是指债务人一方采用不断更换接待人员的方法，达到使债权人精疲力竭，从而迫使其做出某种让步目的。对付这种战术的策略是：及时揭穿债务人的诡计，敦促其停止车轮战术的运用；对更换的工作人员置之不理，可听其陈述而不做表述，这可挫其锐气；对原经办人施加压力，采用各种手段使其不得安宁，以促其主动还款；紧随债务公司的负责人，不给其躲避的机会。

二、"兵临城下"策略。这种策略是对债务人采取大胆的胁迫，看对方如何反应。这一策略虽然具冒险性，但对于"阴谋型"的债务人时常有效。因为债务人本身想占用资金，无故拖欠，一旦被识破诡计，一般情况下会打击他们的士气，从而迫使其改变态度。

例如，对一笔数额较大的货款，债权人派出十多名讨债人员到债务公司索款，使其办公室挤满了债权人公司的职工。这种做法必然会迫使债务人尽力还款。

三、对"合作型"债务人的策略。"合作型"债务人是讨债实践中人们最愿接受的。因为他们的最突出特点是合作意识强，能给双方带来皆大欢喜的局面。所以对付"合作型"债务人的策略思想是互利互惠。

假设条件策略。即在讨债过程中，向债务人提出一些假设条件，用来探知对方的



意向。由于这种做法比较灵活,索款在轻松的气氛中进行,有利于双方在互利互惠基础上达成协作协议。例如:“假如我方再供货一倍,你们前面的款还多少?”“每月还款10万元,再送货2吨棉纱怎样?”等。需要指出的是,假设条件的提出要分清阶段,不能没听债务人意见就过早假设。这会使债务人在没有商量之前就气馁或使其有机可乘。因此,假设条件的提出应在了解债务人的打算和意见的基础上。

私下接触策略。债权公司的讨债人员或业务员有意识地利用空闲时间,主动与债务人一起聊天、娱乐,目的是增进了解、联络感情、建立友谊,从侧面促进讨债的顺利进行。

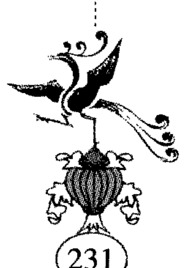
四、对待“感情型”债务人的策略。在国内公司中最常见的人是属于“感情型”,这种性格往往很容易接受。其实在某种程度上,“感情型”的债务人比“强硬型”债务人更难对付。“强硬型”债务人容易引起债权人警惕,而“感情型”债务人则容易被人忽视。因为“感情型”性格的人在谈话中十分随和,能迎合对手兴趣,能够在不知不觉中把人说服。为了有效地对付“感情型”性格的债务人,必须利用他们的特点及弱点制定相应策略。

“感情型”性格的人一般特点是与人友善、富有同情心,专注于单一的具体工作,不适应冲突气氛,对进攻和粗暴的态度一般是回避的。商谈时,柔弱胜于刚强。因此,要训练自己培养一种“谦虚”习惯,多说:“我们公司很困难,请你支持”、“我们面临停产的可能”、“拖欠货款时间太长了,请你考虑解决”、“能不能照顾我们厂一些”等。由于“感情型”的人性格特点,会考虑还款。

恭维策略。“感情型”的债务人有时为了顾及“人缘”而不惜代价,希望得到债权人的承认,受到外界的认可,同时也希望债权方了解自身公司的困难。因此,债权公司讨债人员要说出一些让债务人高兴的赞美话,这些对于具有“感情型”性格的人非常奏效。如“现在各公司资金都困难,你们厂能搞得这么好,全在你们这些领导”。“像你们这个行业垮掉不少了,你们还能挺过来,很不错。”“你们对我们厂支持,我们厂是公认的。”

选择进攻策略。在不失礼节的前提下保持进攻态度:在索款一开始就创造一种公事公办的气氛,不与对方打得火热,在感情方面保持适当的距离。与此同时,就对方的还款意见提出反问,以引起争论。如“拖欠这么长时间,利息谁承担”等。这样就会使对方感到紧张,但不要激怒对方。因为债务人情绪不稳定,就会主动回击,他们一旦撕破脸面,债权人很难再指望商谈取得结果。

五、对待“固执型”债务人的策略。“固执型”的债务人在讨债中也常会遇到。这些人最突出的特点就是坚持所认定的观点,有一种坚持到底的精神。这种人对新的主张、建议很反感,需要不断得到上级的认可、指示,喜欢照章办事。



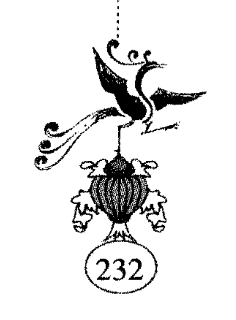
试探策略。这一策略是用以摸清"敌情"的常用手段,其方式是观察对方反应,以此分析其虚实真假和真正意图。如提出对对方不利的还款计划,如果债务人反应尖锐,那就可以采取其他方式讨债(如起诉),如果反应温和就说明有余地。运用这一策略,还可以试探固定接待或谈判人的权限范围。对权力有限的,可采取速战速决的方法。因为他是上司意图的忠实执行者,不会超越上级给予的权限。所以在讨债商谈中,不要与这种人浪费时间,应越过他,直接找到其上级谈话。对权力较大的"固执型"公司负责人,则可以采取冷热战术。一方面以某种借口制造冲突,或是利用多种形式向对方施压力,另一方面想方设法恢复常态,适当时可以赞扬对手的审慎和细心。总之通过软磨硬泡的方法达成让对方改变原来想法或观点的目的。

先例策略。"固执型"债务人所坚持的观点不是不可改变,而是不易改变。认识不到这一点,你的提议就会被限制住。为了使债务人转向,不妨试用先例的力量影响他、触动他。例如,向债务人公司出示其他债务人早已成为事实的还款协议,法院为其执行完毕的判决、调解书等。

六、对待"虚荣型"债务人的策略。虚荣,人皆有之,其特点是:自我意识较强,喜欢表现自己,对别人的暗示很敏感。要善于利用其本身的弱点,以熟悉的事物展开话题。与"虚荣型"债务人谈索款,以他熟悉的东西为谈话内容,效果一般比较明显,这样做对方有了自我表现的机会,同时对手的爱好和有关资料也得到了解,但要注意到虚荣者表现出来的虚假言行,谨防上当。

顾全面子策略。可事先从侧面提出索款要求,在人多或公共场合尽可能不说讨债的事,从而满足其虚荣。不要相信激烈的人身攻击将使对方屈服,要多替对方想想,顾全对方的面子,同时把顾全面子的做法让债务人知道。当然,如果债务人躲债、赖债,则可利用其要面子的特点,针锋相对。

制约策略。"虚荣型"最大一个弱点是浮夸。因此债权人都存在戒心,为了免受浮夸之害,在讨债谈话中,对"虚荣型"的承诺应该记录下来,最好要他本人以公司的名义书面承诺。对达成的还款协议当时就立字为据。要特别明确奖罚条款,预防他找借口否认。



做好谈判记录

犹太人都有一个习惯，每次抽完烟后并不把烟盒扔掉，而是把烟盒里的锡箔纸抽出来，在背面做记录。

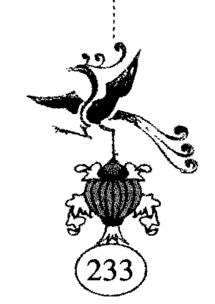
别小看这个小习惯，人常说“好记性不如烂笔头”。经常把一些重要的事记录在锡纸上，等到回家的时候再整理一下，就成了一个整齐的记事本。对于犹太人的这一习惯有这样一个故事：

一个犹太人与一个日本人谈判做生意。交货日期定好了是7月1日，日本人交货，犹太人交钱。可是日本人没有按时交货，犹太人前去找他理论，日本人本想抵赖，说道：“好像谈判时交货日期定的是某月某日，先生你记得有误吧？”

可是犹太人从上衣兜里掏出香烟的锡纸，然后指着上面的字说：“你记错了！我这上面记得非常准确，就是今天！锡纸背面的记录就是我的原则。而且我们是有合同的，你不能按时交货，那么只能赔偿我的损失了。”日本人无可奈何，只好赔偿犹太人所有的损失。

犹太人虽然没有从日本人那里得到他想要的货，但是他从日本人那里得到了比那些货物价值更多的赔偿。

爱做记录是犹太人的特点，这样做有利于整理自己的思维，让自己的思维在谈判中更加严谨，更加有秩序。当你和别人交谈的时候，没有广博的知识是不行的。知识要在日常生活中一点一点地积累，知识可以开阔你的视野，可以帮助你从更多的角度看待事物，以选择解决问题的最佳途径。把知识和一些重要的事记在你香烟的锡纸上，是一种不错的方法。





第十八章
诚信——契约的子民

《塔木德》指出，金钱是山上的树木，诚信是山中的泉水。这句话的意思是说，诚信是经商之本，经商之树要靠诚信之水浇灌。在犹太人看来，被人信任的第一要素是诚实，诚实是树木的根，没有根，树木也就没有了生命。



以诚相待 取信于人

纵横五大洲，经商数千年，很少有犹太商人坑蒙拐骗的事例，他们一般不经营假冒伪劣产品，不做短斤少两的事，他们以诚信经商立世。

犹太商人的诚信，一来自于其宗教文化，《塔木德》中有许多关于贸易活动中诚信原则的规定；二来自其远见卓识，作为一种弱势群体存在，如果不守诚信，犹太共同体必定早已消失。

当然，犹太文化中的诚信与我们中国文化中的诚信有相当大的区别，比如对投机钻营，他们并不以为欺。根本上讲，犹太商人所推崇的“诚”是一个实用的“诚”。

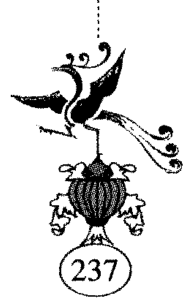
英国最有名的百货公司是“马克斯－斯宾塞百货公司”，这家百货公司是由一对犹太亲兄弟西蒙·马克斯和西夫·马克斯创立的。

马克斯兄弟的父亲米歇尔于1882年从俄国移居英国，最初是个小贩，后来在利兹市场上开了个铺子，以后逐渐发展为专卖廉价商品的连锁店。米歇尔于1964年去世，西蒙和西夫将这些连锁店进一步发展成资金更加雄厚、货物更加齐全、具有类似超级市场功能的连锁廉价购物商场。

马克斯－斯宾赛百货公司，虽以廉价为特色，但非常注重质量，真正做到了价廉物美。原来从人们的衣服穿着上可以区分不同的社会阶层，但由于马克斯－斯宾塞百货公司以低廉的价格提供制作考究的服装，使得人们不用花很多的钱就可以穿得像个绅士或淑女，以前那种以“貌”取人的价值观念也随之发生了根本动摇。现在在英国，该公司的商标“圣米歇尔”成了一种优质品的标记。一件“圣米歇尔”牌衬衫是以尽可能低的价格所能买到的最优质的商品。

马克斯－斯宾塞百货公司不仅为顾客提供满意的商品，还提供最好的服务。该公司售货员的礼貌服务，能够在素以彬彬有礼闻名的英国成为一个典范足以说明该公司“顾客至上”的宗旨。马克斯兄弟在挑选职员时，就像挑选所经营的商品一样一丝不苟，他们认为只有高素质的员工才能真正使公司成为购物者的天堂。

马克斯兄弟在让顾客满意的同时，还做到了让职工也满意。他们对职工要求极



高，但为职工提供的工作条件在全行业中也属于最好的，职工的工资也最高，还为职工设立保健和牙病防治所。由于有这些优越条件作为后盾，职工才有可能毫无怨言的充分贯彻公司的宗旨。因此，马克斯－斯宾塞百货公司被人称为“一个私立的福利国家”。

马克斯兄弟为顾客和职工想得这么周到，公司的经营情况被普遍认为是国内同行业中最有效率的企业，并吸引来大量的投资者。

与马克斯－斯宾塞百货公司同为百货零售企业的希尔斯·罗巴克百货公司采取的也是同样的经营宗旨，甚至在对待顾客和职工的优惠方面更有过之，并将这种恩泽施向整个社会，做到了与整个社会的和谐共存。

朱利叶斯·罗森杰尔德是通过投资而担任希尔斯·罗巴克公司总裁的，他是一个德国移民的儿子，曾在叔叔的百货公司工作。后来希尔斯·罗巴克公司融资的时候，他以37500美元的投资，约占融资总额的1/4，进入了公司董事会。1910年担任公司总裁，也就是公司的创立人理查德·希尔斯退休的时候，罗巴克百货公司已成为北美最大的企业之一，每年收益为5亿美元。



罗森杰尔德也以价廉物美为其经营宗旨。公司销售的商品有许多都是企业集团自行生产的，因此成本可以降低，而质量也得到了保证。但希尔斯·罗巴克百货公司的真正本钱，还是罗森杰尔德制定的一条规定：不满意，可以退货。这是商业最高道德的最实在体现。现在已经是许多商店的标榜，但在当时却是闻所未闻的。罗森杰尔德就是第一个将商业信誉提到了这样高度的人。

希尔斯·罗巴克百货公司以其商品质量、价格、信誉还有对市场的精确预测，得到了消费者的广泛欢迎，公司的商品目录在罗森杰尔德逝世前已发行了4000万册，几乎每个北美家庭都可以见到。观察家认为，这一连续出版的商品目录几乎构成了北美的一部社会史，从中可以探视到人们审美趣味和愿望的发展，而这种发展中有相当一部分是由希尔斯·罗巴克公司预测到、甚至造就的。

希尔斯·罗巴克百货公司经营良好，赢利丰厚。罗森杰尔德最初投资37500美元，30年后其资产达到了1.5亿美元。在这样的财力支持下，罗森杰尔德广泛从事慈善活动，他曾为28个城市的“基督教青年联合会”和南方的一些贫困地区建立乡村学校提供资助，为解决芝加哥黑人的住房问题出资270万美元。另外，他还分别为芝加哥大学，芝加哥科学和工业博物馆捐赠了500万美元。1917年，他创立了拥有3000万美元基金的“朱利叶斯·罗森杰尔德基金会”，并规定基金的本利必须在他去世之后的25年内用完。

由于犹太人在很长的时间居无定所，所以他们已经习惯了四处漂泊的生涯。由此他们相信，不管他们生活在哪里，就应该在哪里生根。他们不但要在当地靠诚信经商，在生意上取得别人的认同，更要与当地的非犹太居民和谐相处，有时甚至不惜用自己的财富和实业去帮助当地的居民。他们相信，只要他们以诚相待，取信于人，他们必定会拥有很多朋友。

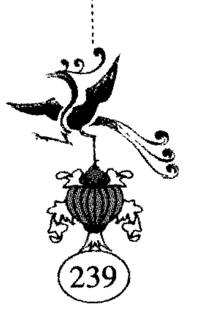
诚信为本，一诺千金

做生意最大的痛苦是不被人相信。因此，取信于人是人生的要事。如何才能取信于人呢？诚信第一，这是取信于人的起码要求，在犹太人的商旅生涯中，他们遭受到一些无端的打击和歧视，也遇到过无数工于心计的谎言或圈套，但他们始终对上帝的教诲深信不疑：遵守约定，诚实为人，死后才可以升入天堂。

在商海中，他们有更为深刻的体会：取得别人的信任是交易顺利完成的基础。犹太人对契约恪守，但他们不千篇一律地签订书面的合同，他们往往只在口头上做出非正式承诺，非书面的协议，只要他们双方接受，他们就会不折不扣地按照约定去办事，犹太人重信守约的这种美德为他们赢得了美誉。

在具体的商业交易中，《塔木德》中规定了许多规则，严格禁止那些充满欺骗性的推销或宣传手段。比如：不能刻意把奴隶装扮起来，使其看起来更年轻、健壮，更不能把家畜涂上颜色来蒙骗顾客；并且货主有向顾客全面客观地介绍所卖商品的质量的义务，如果顾客发现商品有事先未得到说明的问题，则有权要求退货；而在定价方面，尽管当时没有标准统一的价格，这需要双方自行商定一个合理的价格，但一般来说商品多少还保持在一定的价位上，因此，如果卖主欺骗买主不知情，使商定价格高出一般水平的10%以上，则规定此交易无效。这些规定在现在看来也许是再平常不过了，但是《塔木德》形成于世界大多数民族还处在农耕社会的时期，它能预见将来社会以商业和贸易为主，并阐述这些诚信经商的道理，这是极富先见之明的。

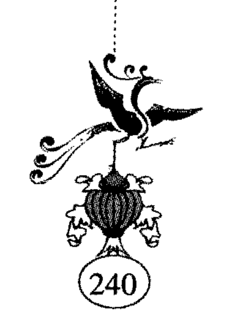
犹太商人从不做“一锤子买卖”，那种“只要每个人上我一次当，我就可以发财了”的想法在他们看来无疑是自取灭亡。按理说，犹太人没有自己的家园，被人到处驱来驱去，就很容易在生意场甚至在与人交往中形成“打一枪，换一个地方”的短期策略和流寇战术，而实际上犹太人绝少有这种劣迹，而且是信誉卓著，其经营的商品或服务也都属上乘佳品，从不以次充好。除了犹太商人的文化背景，如以“上帝的选民”自居，有重信守约的传统外，更有其民族在流动不定的生存状态与商业活动的规律之结合中，悟出了什么才是真正的经商之道。





犹太商人对犹太人生活在哪里，就应该在哪里生根的信条坚信不疑。

他们不但经商有信誉，更与非犹太人和谐相处，甚至竭尽全力去帮助和庇护犹太同胞或非犹太人，他们认为只有诚信相待，取信于人，犹太人才会交上真正的朋友，而不是四面树敌。





信用是无形的财富



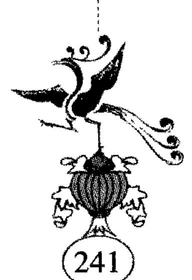
在这个世界上，有的财富是有形的，伸手可及，比如别墅、私车、存款等；有的财富却是无形的，比如名声、信用和口碑。《犹太商法》认为，要想成为一个富人，首先得遵守信用，因为信用是一笔无形的财富，信用是口碑的体现。可想而知，一个口碑不好、信用败坏的人，本身就不能赢得他人的好感，更别说博取他人的信任了。所以，无论对于商人来说，还是普通群众，一定要注重自己的信用。

曾经有一个叫凯伦的犹太人，有一年，他向友人借了40万元，没有财产担保，也没有存单抵押，只有一句话："相信我，年底无论如何都还你。"

到了年底，他的资金周转非常困难，外债催不回来，欠款又催得紧。为了还朋友这40万元，他绞尽脑汁才筹足20万元，余下的20万元怎么也筹不到。怎么办？老婆劝他向朋友求情，宽限两个月，凯伦摇摇头，公司里的"高参"给他出主意说：反正你朋友也不急用钱，等账户上有了钱再支付。凯伦勃然大怒，呵斥这位"高参"是没有信用的人，并毫不犹豫地辞退了这位跟他多年的搭档。最后他决定用自家的私房去抵押贷款，但银行评估房屋价值24万，只能抵押18万元。凯伦横下一条心，与老婆郑重商量后，把房子以20万元低价卖出去，终于筹齐了40万元。一家人再到市郊租了间房子住。

朋友如期收回了借款，星期天准备约一帮人到凯伦家里去玩，却被他委婉地拒绝了，朋友不明白平日豪爽的凯伦为何变得如此无情，便一人驱车前去问个究竟。当朋友费尽周折才在一间农舍里找到凯伦时，他的眼睛湿润了。他紧紧地拥抱着凯伦，一个劲地点头，临别时掷地有声地留下一句话："你是最讲信用的人，今后有困难尽管找我！"

第二年，凯伦的公司陆续收回了欠款，生意做得红红火火，他又买了新房，添了小车。然而天有不测风云，正当他在商场上大展拳脚时，却被一家跨国公司盯上了。那家公司千方百计挤占他的市场，并勾结其他公司骗取他的货款。凯伦的公司遭受了沉重的打击，公司垮了，车子卖了，房子押了，他破产了，不仅一无所有，而且负债累累。

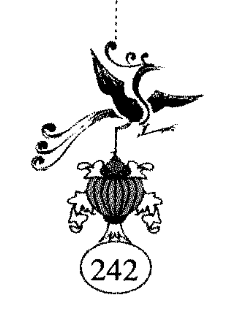


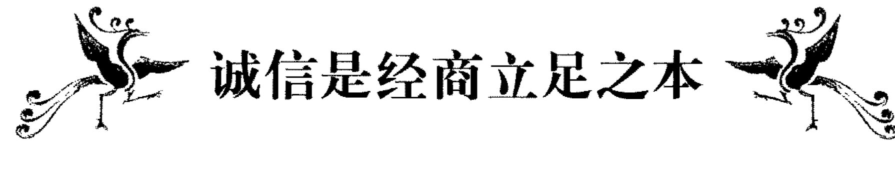
凯伦想重振旗鼓，但是巧妇难为无米之炊，他想贷款，却没有担保人和抵押物。在他走投无路的时候，又想起那位曾经借钱给他的朋友，他带着试一试的心理，找到了朋友。朋友没有嫌弃失魂落魄的他，不顾家人的反对，毅然再借给他40万元。他有些颤抖地捧着支票，咬咬牙，坚定地说："最多两年，我一定还你！"

曾经溺过水的凯伦再到商海里搏击，自然会小心谨慎，而又遇乱不惊。他又成功了，两年后不仅还清了债务，而且还赚了一大笔钱。每当有人问他，怎样起死回生时，他便郑重地告诉对方："是信用！"

由此可见，为人处世，不能没有信用，做生意也同样需要有信誉。一个没有信用的人，就好比墙上的芦苇，终究站不住脚跟。而一个有信用的人，不论你处在什么环境下，因为你有"重信守用"的好名声，别人自然会格外地相信你。这样，你在无形之中就为自己积累了一笔巨大的财富。







诚信是经商立足之本

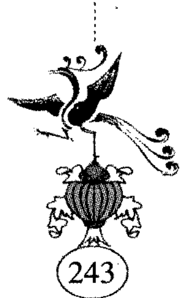
美国华尔街金融巨头摩根的祖父，是一位犹太人，也是一位诚实守信的榜样，最初他经营了很多行业，后来，老摩根投资参加了一家叫"伊特那火灾"的小型保险公司。当时，保险业刚刚起步，不需要投资一分钱，只要在股东名册上签上姓名即可。投资者在期票上署名后，就能收到投保者交纳的手续费。

然而，在一次续约后，发生了一场特大火灾，投资者个个傻了眼，他们将面临这样巨额的赔偿，于是纷纷表示要放弃他们的股份。老摩根并没有这么做，他认为应该讲信用，于是派人去处理赔偿事务。代理人从纽约回来，不仅处理了赔偿，而且取得了很多投保者的信任，带回来了大笔的现款。于是信用可靠的"伊特那火灾"保险公司在纽约名声大振，新的投保金额提高了一倍以上。

老摩根从这次火灾中净赚了15万美元。在那个时代，15万美元可是份巨大的财产，而这些财产的取得应归结于老摩根取得了投保者的信任。

后来，当人们问摩根用人方面最看重的是什么时，他明确回答道："我们很注重应征者的信义程度。"他说，"一旦你在金钱的使用上有了不良的记录，我们公司就不会雇用你。很多公司也跟我们一样，很注重一个人的品行，并且以此作为晋升任用的标准。如果一个人不讲信用即使工作经验丰富、条件又好，我们也不任用。我们这样做的理由有四：第一点，我们认为一个人除了对家庭要有责任感外，对债权人守信用是最重要的。你在金钱上毁约背信，就表示你在人格上有缺陷。第二点，如果一个人在金钱上不守诺言，他对任何事都不会守信用。第三点，一个没有诚意信守诺言的人，他在工作岗位上必定也会玩忽职守。第四点，一个连本身的财务问题都无法解决的人，我们是不任用的。因为多次的财务困难很容易导致一个人去偷窃和挪用公款。在金钱方面有不良记录的人，犯罪率是一般人的十倍。"

"当我们支出金钱时，要诚实守信，这一点也同样适用于我们做人处事。"这位犹太商人的用人标准说明了这样一个问题：诚实是衡量人品行的一把尺子。这把尺子，无论古今中外，都适用于对一切人的检验，诚实守信不仅是一个人品行的证明，同时，它还使人树立起对家庭、对社会的强烈责任感。





以善为本，受人重视



众多犹太巨商在发财致富中，注重解囊做各种善事和公益事业。19世纪中期至20世纪初俄国银行家金兹堡家族，从1840年创立第一家银行起，经过几十年的经营，在俄国开设了多家分行，并与西欧金融界建立了广泛的业务关系，发展成为俄国最大的金融集团，其家族成为世界知名的大财团。金兹堡家族像其他犹太富豪一样，在其发迹过程中做了大量的慈善工作。他在获得俄国沙皇的同意下，在彼得堡建立了第二家犹太会堂；1863年，他又出资建立俄国犹太人教育普及协会；把他在俄国南部的庄园建成犹太人农村定居点。金兹堡家族第二代继续把慈善工作做下去，曾把其拥有的欧洲最大图书馆捐赠给耶路撒冷犹太公共图书馆。

美国犹太商人施特劳斯，他从商店记帐员开始、步步升迁，最后成为美国最大百货公司的总经理，在20世纪30年代成为世界上首屈一指的巨富。在他事业成功过程中，也做了大量的慈善活动。除了关心公司职工的福利外，他曾多次到纽约贫民窟去察访，捐资兴建牛奶消毒站；并先后在美国36个城市给婴幼儿分发消毒牛奶；到1920年止，他捐资在美国和国外设立了297个施奶站；他还资助建设公共卫生事业，1909年在美国新泽西州建立了第一个儿童结核病防治所，1911年，他到巴勒斯坦访问，决定将他1/3的资产用于该地兴建牛奶站、医院、学校、工厂，为犹太移民提供各项服务。

犹太商人如此乐于做善事，事实也是一种生意经。他们大量的捐资为所在地兴办公益事业，自然会赢得当地政府的好感，从而对他们开展各种经营十分有利。有些犹太富商由于对所在国的公益事业有重大义举，获得了国王的封爵，如罗思柴尔德家族有人被英王授予勋爵爵位；有些犹太商人还获得当地政府给予优惠条件开发房地产、矿山、修建铁路等，赚钱的路子从中得到扩宽。犹太商人热心捐钱办公益事业，归根到底是一种营销策略，为企业提高知名度，扩大影响，博取消费者的好感，起到重大作用，对企业巩固已占有市场及今后扩大市场占有率将会产生作用。这种营销策略已广为人知和广为企业所应用，犹太商人高明之处在于在100多年前已率先采用。

此外，犹太商人的经营策略把“以善为本”作为一项重要内容，除了与其民族的历

史背景有关外，也是一种促销好办法。人是群居动物，人与人关系的运用，对事业的影响很大，政治家因得人而昌，失人而亡。企业家因供应的商品或服务，为人所欢迎而发财。可见，一切离不开人。犹太商人明白这个道理，在一切经营活动中，与人为善，把人与人的关系处理好，成为他们成功与致富的秘诀。犹太商人的处世之道，是根据人类内心深处所潜藏的欲望予以利用。他们认为，人类的内心都有被人注目、受人重视、被人容纳的愿望。所以，与人相处，一定要记住这一点。不管是对你的长官、同事、下属或顾客、朋友及家人，要做到让他们知道你在关心他们的一切愿望。要实现这一目的的办法，是用善意的、亲切的、温和的态度与人交往。那么，对方也会以此相报，这岂不是达到了和谐相处吗？有了和谐相处的环境和气氛，互相之间就好商量和合作，做生意的条件也容易达成，这就是和气生财的道理所在。

犹太商人还认为，不能与人和谐相处，不能容纳别人的缺点和短处，是一个人乃至一个企业失败的根源。你以蔑视无情的态度对人，即使对方不是与你针锋相对，亦会对你敬而远之。这样，你就会失去支持者或合作者，失去广大的顾客，你的生意便会成为无源之水了。



第十九章
幽默——独特的智慧

犹太人把幽默当作一种重要的精神食粮。在希伯来语中,智慧被称为“赫夫玛”,幽默也被称为“赫夫玛”,而幽默正好成为了犹太民族苦中作乐的生存和处世智慧。在犹太人眼里,幽默既代表了强人的韧性,也代表了强人的胆量。



幽默中赢得商战

对犹太民族稍有了解的人都知道，犹太民族是一个幽默的民族，他们把自己的经商智慧融于一个个幽默与笑话中。研究犹太人的幽默，其实就是挖掘犹太人的商业理念。

犹太人很重视幽默，并将各种商业与生活经验与感悟融于一则则有趣的幽默中传于后人。

美国和苏联两国成功地进行了载人火箭飞行之后，德国、法国和以色列也联合拟订了月球旅行计划。火箭与太空舱都制造就绪，接下来就是挑选太空飞行员了。

工作人员对前来应征的三个人说："谈谈你们的待遇要求吧。"

德国应征者说："我的要求是3000美元。其中1000美元留着自己用，1000美元给我妻子，还有1000美元用做购房基金。"

法国应征者接着说："给我4000美元。1000美元归我自己，1000美元给我妻子，1000美元归还购房的贷款，还有1000美元给我的情人。"

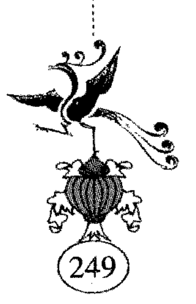
最后以色列的应征者则说："我的要求是5000美元。其中有1000美元是给你的，1000美元归我自己，剩下的3000美元用来雇德国人开太空船！"

在这则笑话中，犹太人的幽默智慧可以说展现得极为生动。犹太人不需从事实务（开太空船）而只需摆弄数字，就可以自拿1000美元，还可以送工作人员1000美元的人情，这种精明的思维逻辑正是犹太人经营风格中最显著的特色之一。

平心而论，犹太人并没有盘剥德国人，德国人仍然可以得到他自己所要求的3000美元。至于犹太人自己的报价，既然允许他们自报酬劳，他报得高一些也无可非议，至于如何安排，则纯属他个人的自由，就像法国人公然把妻子与情人在经济上一视同仁一样。而且犹太人的精明并没有越出"合法"的界限。

在希伯来语中，智慧被称为"赫夫玛"，幽默也被称为"赫夫玛"，幽默与智慧同体，不可分割，可见幽默在犹太人心中的分量。

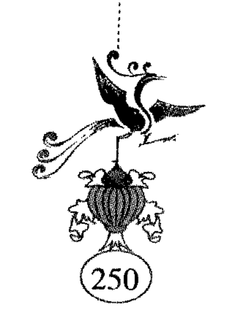
当然，犹太人苦难的历史经历也迫使他们采用了这样一种方式来释放自己，并向



这个世界表明他们坚强的生活信念与商业决心，否则他们的民族就不可能经受住那么多磨难而幸存下来，并取得世人艳羡的巨大成就。事实上正是苦难造就了犹太人不可动摇的乐观精神。犹太人性格中的“幽默”，是与他们的乐观精神以及向逆境挑战的勇气联系在一起的。

很多犹太传说和民间故事包含着深深的悲剧幽默情调。就像许多犹太民歌一样，它们的旋律中总是回荡着挥之不去的忧伤。但这种忧伤却没堕落为绝望或是自怜自叹。他们总是在净化之中保持着尊严，在坚定的信念中使痛苦也变得高贵，即使是在失败中他们也因为拥有正义而获得道义上的胜利。







幽默具有无法替代的力量



犹太人处事和说话非常幽默，是一个幽默的民族。譬如犹太俗语中有一句话：“小偷头上的帽子烧起来了。”只有了解了这句话的背景，才能知晓犹太人的机智和幽默。

话说在东欧一个城镇里，有位犹太人的帽子被偷了，而且这帽子到处有卖的，举目一望，许多人都带着那种帽，根本无法区别哪个人是小偷。

这位犹太人灵机一动，突然大叫一声：“小偷，你的帽子烧着了。”当然，第一个摸帽子的人就是小偷。

幽默因机警而生，幽默具有无法替代的力量。

许多东方人不了解“幽默”的含义，甚至认为幽默是一种谨慎、不体面的事。我们常常看到西方人在会议席上妙语如珠；但是，东方人却认为在会议席上要幽默有失尊严。

西方人常说“笑是百药中最佳的良药之一”。因为笑能在痛苦时安慰我们的心，能使快乐的我们更加充满活力。幽默的笑可以使人脱离常态，放松心情。幽默还可以扩大心的范围，使人产生更大的力量。

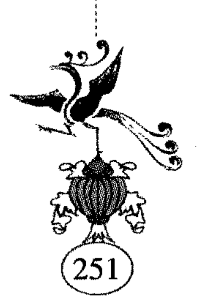
幽默可使尴尬场面活跃起来，也许有些“幽默”反而会使场面黯淡，但这无可厚非，我们无权要求所有的幽默都令人发笑。

高度的幽默感出于理性。只有经过知识磨炼的人才能发出脱俗、有深度，并且合于时宜的幽默，也只有智商高的人才能真正理解幽默的精髓。

幽默是独创的，原始的，新鲜的，第二次重复用一种幽默，幽默就失去了意义。幽默必须出人意料，才能产生效果。

真正有幽默感的人，都能幽默。大多数人面临困境、进退维谷时，总是焦急万分，哪里有心情幽默？只有强者才能在危机之中瞬间离开自己所处的境地，站在客观的立场上来观察自己、幽默自己。所以幽默代表强者的韧性，也代表强者的胆量。

一个人如果能在面临危机之时，站在客观的立场上观察一下自己的处境，必定能想出许多办法来脱离危险，而不是惊慌失措地固守一个据点，最后走向灭亡。人生常常需要做局外观，退一步海阔天空。





幽默是一种精神食粮





犹太人把幽默当做一种重要的精神食粮。

在犹太人眼中，幽默是只有强者才能拥有的特权，因此他们很重视幽默。因为幽默是人所具备的力量中最强大的。

犹太人常说："笑是百药中最佳的良药之一。"

因为"笑"能在痛苦时安慰他们的心，能使快乐的犹太人更加充满活力，可是，犹太人认为笑所隐藏的力量绝不仅此；只要更重视笑，它就会成为人类所有与生俱来的能力中，最强而有力的一种武器。犹太人认为幽默就是要使人笑起来。

欢乐和笑声是犹太人生活中必备的良药，这使他们总能保持一种乐观的生活态度。对犹太人来说，生活的压力太大了，他们无法用泪水和无休止的呻吟来化解它。迫害、痛苦和他们在潮湿的"贫民监狱"里的贫困生活都不能阻止他们的欢笑。

但是，犹太人的笑声不是一般的无聊取乐，也不仅仅是消遣，而是对严酷生活的一种顽强而具有反抗性的回答。因而在犹太人的幽默里存在一种独特的智慧，它不仅仅是一种对生活的尖锐批评，还是一种能帮助他们缓解痛苦，有效地调节、娱乐身心的好办法。

这令人愉悦的幽默，有人把它叫做"犹太风趣"。

很多犹太传说和民间故事包含着深深的悲剧幽默情调。就像许多犹太民歌一样，它们的旋律中总是回荡着挥之不去的忧伤。但这种忧伤却没堕落为绝望或是自怜自叹。他们总是在净化之中保持着尊严，在坚定的信念中使痛苦也变得高贵，即使是在失败中他们也因为拥有正义而获得道义上的胜利。

犹太人性格中的"幽默"，是与他们的乐观精神以及向逆境挑战的勇气是联系在一起的。

犹太人认为，幽默是人们所能拥有的最强大的力量。它能使人放松心情。因此，每逢尴尬的场面，犹太人总喜欢借助笑话、幽默来使气氛、场面活跃起来。尽管并不是所有的幽默都是成功的，有些幽默反而会使局面更加难堪。但是，犹太人也并不觉得

这有什么不好，他们看重的是个人的心态，而不计较效果。因此，犹太人说："只要是幽默就能使人放松心情，而惟有贤者才能在任何情况下，都永远保持着宽松的心情。"

犹太人认为只有那些强人，那些不屈不挠的人，才能在危机之中，瞬间离开自己所处的境地一步，站在客观的立场上，来观察自己、幽默自己。在犹太人眼里，幽默既代表了强人的韧性，也代表了强人的胆量。





犹太幽默故事集锦



商战幽默

一、利息

劳布做生意的时候缺少资金，于是他打算找他的一个朋友格林借点钱暂渡难关。

“格林先生，我的手头拮据，能先借我1万美元吗？”

“啊，不必客气，劳布先生，您要借多少？”

“您先告诉我，我要支付您的利息是多少？”

“9%的利息。”

“什么？你发疯了，你怎么可以向你的教友要这么高的利息呢？对教友应该只有6%的利息，你这样的行为让天上的上帝看到了，他会有什么想法呢？”

“上帝不会有什么想法的，因为上帝从天上看下来的时候，9像个6。”

二、便宜的酒

约瑟和曼代是一个小村庄酒铺的合伙人。这一天，他们卖完存货，便一起驱车去城里买了一桶威士忌。

在回家的路上天气渐渐冷起来，还刮起了大风，两个人互相开玩笑说对方想喝威士忌。但要真那样做可就是个严重的问题了。事前当他们装酒的时候就曾严肃地约定，谁也不能先喝一口，因为那是他们一周的生活来源。

约瑟可是个聪明的家伙。他翻了翻口袋，找到了5毛钱，于是他对曼代说：“给你5毛钱，从你那份酒里卖给我一点儿喝。”

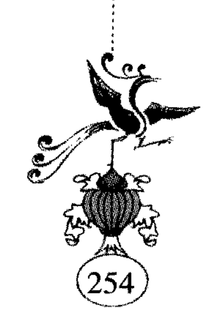
曼代是个生意人，他回答道：“既然你付现金，那我自然是要卖给你的。”

于是他舀了一杯酒给约瑟。约瑟喝了酒以后不久，暖和了起来，而且变得很兴奋。而曼代的鼻子因为冷而变得更青了。

他真嫉妒该死的约瑟能那么幸运地找到5毛钱！

但是，突然他碰到了口袋里的那枚5毛硬币。

“现在，这钱可是我的啦！”他自言自语道，“为什么我不能拿它买酒喝呢？”



于是他对约瑟说:“约瑟,给你5毛钱,从你的那一份里给我倒点儿酒喝。”

约瑟应声道:“有现金就行。”

他给曼代舀了一杯酒,收回了他那5毛钱硬币。

就这样约瑟和曼代用那惟一的5毛钱互相买酒,你一杯我一杯喝了一路。等他们到酒铺时两个人都喝得醉醺醺的了。

“真是个奇迹啊!”约瑟嚷道,“想想看,整整一桶威士忌才花了5毛钱!”

三、裁缝们的算法

有一个人买了一些衣料拿到裁缝那儿去。

“这些做衣服够了吗?”他问道。裁缝仔细地量了量,说道:“不行,做不了,这些不够。”

于是这人去找另一个裁缝,那裁缝也仔细地量了量,然后说道:“这些足够了。”

他为顾客量了尺寸,叫他两个星期后来拿衣服。

当那个人来取衣服时,他吃惊地发现裁缝的小孩穿着由他的布料做成的衣服。

“这是怎么回事,”他问那个裁缝,“你能告诉我为什么街对面的裁缝说我的衣料不够,而你却不仅给我做了一件衣服,还给你的小孩做了一件?”

“哦,”裁缝回答说,“你知道,这衣料对我来说是够了,因为我只有一个儿子——可对那个裁缝来说却是不够的,他有两个儿子!”

四、监狱里的生意人

有三个人因罪要在监狱服刑三年,监狱长答应他们每人可以提一个要求。

美国人爱抽雪茄,就要了三箱雪茄。

法国人最浪漫,他要了一个美丽的女子在狱中相伴。

而犹太人说,他要的是一部可以与外界随时沟通的电话。

三年很快过去了。

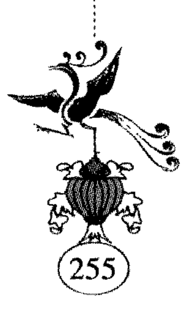
美国人率先从监狱里冲出来,嘴里鼻孔里都塞满了雪茄,大喊道:“给我火,给我火!”原来他忘记要火了。

接着出来的是法国人,只见他手里抱着一个孩子,美丽女子手里牵着一个孩子,肚子里还怀着第三个宝宝。

最后出来的是犹太人,他紧紧地握住监狱长的手说:“这三年来我每天与外界联系,我的生意不但没有停顿,反而增长了300%,现在我已经是10亿身价了。为了表示感谢,我送你一辆劳施莱斯!”

五、赚钱的硬道理

一个犹太人受雇为纽约东区开公共汽车,第一天结束的时候他要缴收据,看起来有点沮丧,因为总共还不到10美元。



第二天一早他就沿公共路线出发了,可是不知怎么的他逃脱了检查员的监控,人们都在奇怪他和他的公共汽车都上哪儿去了。

最后,天快黑的时候,新公共汽车司机终于兴高采烈地笑着回到了终点站。他高兴地做了个动作,交给出纳 109 美元。

"这是什么? 这是什么?"出纳惊奇地叫道,"我们从来没有在那条线上赚过这么多钱,你是怎么做到的?"

"很简单,"司机说,"我对自己说这条路线没有几个乘客,我干嘛还在这儿浪费时间? 我可不是傻瓜! 我把车开到十四号大街去,真的,那儿是个金矿!"

六、互卖互利的乐趣

列文为他的妻子买了一只祖母绿钻石的戒指。吃午饭的时候他拿给他的朋友斯格尔看。



"你花了多少钱?"斯格尔问道。

"500 元。"

"我喜欢它,"斯格尔说,"我给你 700 元,你能赚 200。"

于是就成交了。可是第二天列文后悔了,他妻子会喜欢它的,他又去找斯格尔,花了 800 元买回来。

斯格尔把它卖了,不管怎么样,这么快就能赚 100 元。可他已经很喜欢那个戒指了,于是又打电话给列文,说:"瞧。如果你再把它卖给我的话,我给你 1000 元。"于是它又成了斯格尔的了,列文高兴地收下了多赚的 200 元。

斯格尔还没送给他妻子呢,他的搭档贝尔曼看到了,他出了 1500 百元,戒指又转手了。

第二天,列文又去找戒指,给斯格尔开的价是 1200 元。

"我已经以 1500 元的价格卖给贝尔曼了。"斯格尔解释道。

"你这个白痴,"列文叫道,"你怎么能这么做呢! 靠那只戒指我们俩能生活得多好!"

七、商人的高招

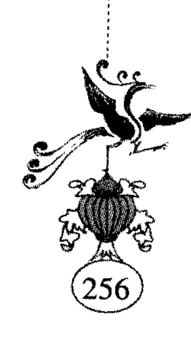
在饭店的桌子旁,几个商人坐在那认真地讨论生意上的事。有一个小贩不时地来到他们跟前,向他们推荐商品。

他声音沙哑地叫道:"我有上好的手帕,披肩和钱包。"

一个商人再也忍受不住了,"我要弄个恶作剧,来对付这个讨厌鬼? 让他记得一辈子!"他说。

他转向小贩,问道:"师傅,你这儿有 A—1 型号的吊袜带吗?"

"看你问的!"小贩委屈地叫道,"你要 A—1 的,"他飞快地找出一双吊袜带,"相



信我，这就是A—1的！”

“多少钱？”

“两个卢布。”

商人当即付了两卢布，小贩带着疑惑的神情走开了。

“真搞不懂你？为什么他出了个价，你立即就付给他？”商人的同伴问。

“没关系，我自有用意，他会因为没有说三个卢布而感到很后悔的！”商人愉快地回答。

八、犹太人的策略

有一位叫布拉德利的犹太人，最初向客户推销保险时，一见到客户便向他们介绍保险的好处，同时还向对方大讲现代人不懂保险会带来什么不利。最后他就会说："最好你也买一份保险。"可是，一个月下来，他却没有得到一份保险业务。后来经过仔细思考，他改变了策略，不再对客户夸夸其谈，而是换了一种交谈的方式。

“您好！我是国民第一保险公司的推销员。”布拉德利说。

“哦，推销保险的。”客户应道。

“您误会了，我的任务是宣传保险，如果您有兴趣的话，我可以义务为您介绍一些保险知识。”布拉德利说。

“是这样，请进。”客户说。

布拉德利初战告捷。在接下来的谈话中，他像是叙说家常一样，向客户详细介绍了有关保险的全部知识，并将参加保险的利益以及买保险的手续有机地穿插在介绍中。

最后，布拉德利说："希望通过我的介绍能让您对保险有所了解，如果您还有什么不明白的地方，请随时与我联系。"说着布拉德利就递上了自己的名片，直到告辞也只字未提动员客户买他的保险的话。但是到了第二天，客户便主动给布拉德利打电话，请他帮忙买一份保险。

布拉德利成功了，一个月卖出的保险单最多时达150份。

九、扇子的另一种用法

整整一个小时了，高塔曼夫人在街上的小摊贩前把弄着每一把扇子，感觉着它们的质地，轻嗅着它们的味道，掂着它们的重量，犹豫不定该选择哪一把。

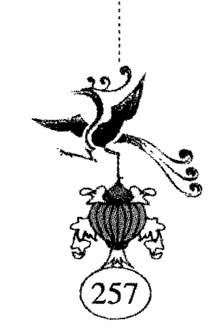
“我要这把小巧的。”她最后下定决心，付了钱。

随后她拿着扇子回家去了。

第二天早晨，卖扇子的人就看到她气鼓鼓地站到了面前。

“有什么事？”他问。

她一声不吭地摊开手上的碎片，那正是昨天她买走的那把扇子。



“怎么啦?”他问。

“把钱还给我!”她嚷道。

“你付给我多少钱?”

“一角钱。”

“那么你是怎么使用这把扇子的?”

“你问得可真蠢! 当然我是拿它在脸前来回地扇啊。”

“你花一角钱买来的扇子就这么用呀,高塔曼夫人啊?”小贩叫起来,“那是五角钱的扇子才能那样使用的! 你这把一角钱的扇子只能把它摆在面前,你自己左右地摇头才对!”



十、拉比的算数

有3个犹太人合伙出钱,花了2700卢布买了17匹马。在这三个人所花的2700卢布中,一个人出了一半钱,一个人出了三分之一,第三个人出了九分之一。

但是到了分马的时候,他们不知道该怎么分了,他们来到拉比那里。

“让我想一想,”拉比告诉他们,“一个小时后你们把马牵过来。”

一个小时后,3个合伙人把他们的马牵来了。拉比也从他的马厩里牵出一匹他自己的马来,说:“现在这儿有18匹马,你,出了一半钱,给你9匹;你出了三分之一的钱,给你6匹;你出了九分之一的钱,给你2匹。你们的马加起来,正好是17匹。”

然后拉比把他自己的那匹马牵回马厩,又研究他的法典去了。

处世幽默

一、绝望的体会

话说拿破仑从俄国溃败后,逃到一个偏僻的犹太小村庄。这时,村庄早被敌人包围了,他无路可走,只好钻进一家犹太人的裁缝店。

“快将我藏起来吧,”拿破仑声音颤抖地恳求小裁缝,“要是俄国军队发现了,我会被杀死的。”

小裁缝是个好心人,虽然不认识这个矮个子男人,但对他深感同情,于是对他说:“躺到那张毛皮床上面去,别出声。”

拿破仑躺下后,裁缝在他身上盖了厚厚的毛皮褥子。

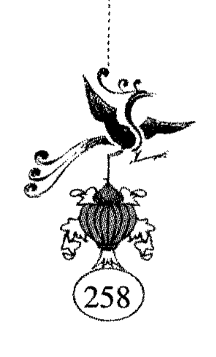
不久,门被撞开了,两个手里拿着长矛的俄国士兵闯了进来。

“有没有人藏在你这里?”他们厉声问道。

“我这个地方哪儿能藏住一个人呢?”裁缝答道。

士兵搜遍了每个角落,毫无结果。临走之前,他们随便用长矛戳了戳毛褥。

士兵走后,拿破仑从毛褥里爬出来,面如死灰,满头大汗。



他转身对裁缝说："我告诉你，我是拿破仑皇帝，为了报答你的救命之恩，我可以满足你的3个要求，你说吧，什么都行。"

小裁缝想了一会儿说："陛下，我的屋顶年年夏天漏雨，我又没钱去修，您发发善心帮我修一下吧。"

"真是个傻瓜！"拿破仑不耐烦地说，"这就是你向最伟大的皇帝提出的要求吗？算了吧，我负责给你修好屋顶。现在你可以说第二个要求了，这次可要认真点。"

小裁缝挠了挠脑门，一时想不起来有什么要求，突然一个念头来到心间。

"几个月前，另一个裁缝在街对面开了一个铺子，抢了我的生意。要是不麻烦的话，您让他另找个地方。"

"真是个笨蛋！"拿破仑蔑视地说，"好吧，我会叫你的对手去地狱的。现在你再想一个真正重要的要求，记住，这是你最后一次机会了！"

裁缝皱起眉头想了一会儿，最后脸上露出顽皮的神情。

"对不起，陛下，"他满怀好奇地问，"我很想知道，当俄国兵用矛戳毛褥子的时候，您是什么感觉？"

"蠢材！"拿破仑气得暴跳如雷，"你竟敢向一个皇帝问这样的问题，你真是活腻了，我等天一亮就枪毙你！"

他说到做到，小裁缝被送进了监狱。

那天晚上裁缝怎么也睡不着。他不停地颤抖哭泣，然后他开始祈祷，乞求上帝给他安宁。

第二天清晨，他被带出牢房，绑到一棵树上。一队士兵站在他的对面，用枪瞄准他。旁边站着一个军官，手里拿着表，等着发出射击的命令。他举起手开始计数："一二——"还没等说三，只见皇帝的侍卫骑着马飞奔而来，边跑边喊："不要开枪！"

那侍卫下马走到裁缝跟前对他说："皇帝陛下赦免了你，还叫我给你捎来了一张纸条。"

裁缝长长地舒了一口气，打开纸条来看。拿破仑写道：

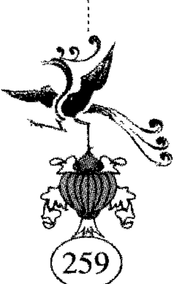
"你不是想知道当我藏在你家里的毛褥下是什么感觉吗？恐怕你现在体会到了吧。"

二、兄弟与面条

有一次，有人给一个头脑简单的年轻人说亲。可是这个可怜的年轻人根本就不知道如何和别人相处。

为了避免尴尬，他父亲教他说话要小心："第一次见到女方时，你要想给她留一个好印象，我的建议是先谈论一些爱的话题，然后说一些家庭私事，最后还要用一点哲理。"

他郑重地点头，表示他明白他该做什么了。于是，带着他父亲的祝福，开始了他的



第一次拜访。

一开始因为女孩的父母也在场他有点紧张，但当他们故意离开以后，他放松下来了。这时他想起父亲的教导，于是就问女孩："你爱面条吗？"

"当然，"女孩很奇怪，"为什么不爱呢？"

沉默了一会儿，他又问，"你有兄弟吗？"

"没有，我没有兄弟。"

他高兴起来，他已经按照父亲的教导安全地问完了头两个问题，也就是关于爱和家庭方面的。现在只剩一点哲理了。

"丽泽施，"他皱着眉头问，"如果你有兄弟，他爱面条吗？"

三、死者的权利



富有的批发商纳沙森躺在床上要死了，他示意妻子走近床前。

"亲爱的，我忘了写一个遗嘱了！"他虚弱地说，"把我的话听清楚，首先，我把生意交给欧文。"

"你弄错了，"他妻子哭着抗议说，"欧文脑子里只有一样东西'马'。他会把生意做砸的！我想你最好交给马克斯，他性格稳重严肃。"

"好吧，那就交给马克斯吧！"将死的人让步道。

"我们把凯斯基尔的避暑山庄留给瑞切尔。"纳沙森接着说。

"瑞切尔！"他妻子叫道，"瑞切尔要我们的避暑山庄干什么？她丈夫够富有了，最好把它给穷苦的朱丽亚。"

"很好。"丈夫叹息道，"就给朱丽亚吧！那辆汽车，我把它留给本尼。"

"本尼？"他妻子惊讶地问道，"本尼要你的汽车干嘛？他不是已经有一辆了吗？相信我，路易会更好地利用它的。"

这时，那个垂死者的脸上露出生气的神情，他用尽最后一点力气喊道："听着！是谁快要死了？是你还是我？"

四、用餐礼仪

一个富翁有一次请两个饥肠辘辘的学者喝茶。他们来了，在桌前坐下，开始讨论起经文来。除此之外，犹太人还有什么其他的消遣吗？

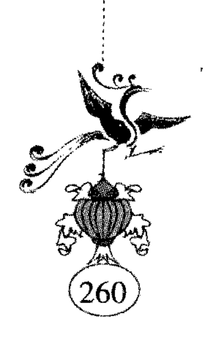
正当他们争论不休的时候，女主人进来在他们的茶杯前放上柠檬，接着她又拿来一个盘子，上面放有两块饼干，其中一块比另一块大一些。

学者们都知道礼仪很重要，于是都不愿意第一个去拿。

其中一个大度地说："扬克尔先生，您先请。"

"不不！依萨克先生，您先来！"扬克尔也彬彬有礼地说。

最后，推脱了好久，扬克尔突然伸手拿了一块饼干，可他挑的是大的那块。依萨克



惊呆了。

“这是怎么回事,扬克尔先生,”他委屈地责备说,“像你这样的学者竟然完全没有用餐礼仪。怎么能如此粗鲁地先拿了大块饼干,而把小块的留给别人呢?”

“那,要是换了你,你会怎么做呢?”扬克尔问道。

“你这话什么意思? 作为一个懂规矩的人,我当然会挑小的那块。”

“哦,你正是得到了小的那块呀,”扬克尔高兴地说,“那你还这么生气干什么?”

五、美中不足

在一列火车的车厢里,坐着一位犹太老人,他的对面坐着一位德国上校军官,他还带着一条狗。那个上校很瞧不起犹太人。

每次和他的狗说话,都公然喊它“扬克”。谁都知道,那是犹太人最常用的名字。老头听了就装着没听见,什么也没说。

“真可惜,那只狗取了个犹太名字!”过了一会儿,那老人忽然喃喃自语道。

“这话怎讲?”上校问道。

“取了这么个名字它就没有什么希望了。”犹太老人回答说,“这真是美中不足,要是不叫这个名字,说不定还能在军队里混个上校当当!”

六、我们也很痒

在雷姆伯格有一个富有的商人,一天他从窗子里看到很奇怪的现象。一个衣衫褴褛的人正把背靠在他的栅栏上挠痒。很明显,这个人现在很痒,于是富人就把他叫进屋里,听他的悲伤的故事。“我已经一个月没洗澡了,”不幸的人抱怨道,“我没有内衣穿,而且我饿得只能吃自己的指甲!”

富人被他的困境打动了。于是给他好吃好喝,还给了他内衣,此外,又给了 10 个硬币让他去洗澡。然后给了上帝的祝福便打发他走了。

这个富人富有爱心的消息像野火一样传遍了雷姆伯格。于是有一天,两个叫花子也来到那个栅栏边,放声大哭,把他们的背使劲在栅栏上磨。听到他们的哭声,富人来到窗前,看见两个叫花子的所作所为,他很生气。

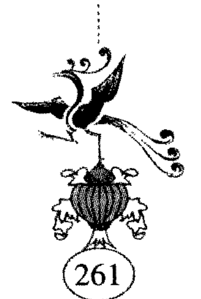
“别让我看见你们,你们这无耻的叫花子!”他喊道,“不要把你们的脏背放在我栅栏上!”

“你为什么帮助以前那个人,而现在却不帮助我们了?”他们责备地问,“告诉我们,他哪儿比我们好? 我们也很痒。”

“难道要相信每个人都很痒是我的任务吗?”富人勃然大怒,“我帮助以前那个人是因为没有人能帮助他去挠挠背。至于你们两个傻瓜,快点,你们互相挠挠吧!”

七、上帝的代理人

有一对犹太老夫妻,他们很穷,有时还挨饿。最后实在无计可施,老头儿对妻子



说:“老伴儿,咱们给上帝写封信吧!”

于是他们坐下来给上帝写信,求他帮忙。他们签了名,写上地址,然后仔细封好。

“我们怎样才能把这封信寄到上帝那里呢?”他老伴儿不放心地问。

“上帝无所不在。”老头儿回答道,“我们的信无论用什么方法寄,他都一定能收到。”

于是他走出门去,把信一扔,风就顺势沿着大街吹远了。

这时,碰巧有一个好心的富人出门散步,风把信吹到了他的面前。他好奇地捡起信,打开读了读,他被信里老夫妇的虔诚和天真感动了,非常同情他们当前的悲惨处境。他决定帮助他们。

一会儿之后,他按照信上的地址,敲响了那对老夫妇的门。

“纳特先生住在这儿吗?”他问道。

“我就是纳特。”老头儿回答道。

富人朝他笑了笑。

“我有点事要告诉你,”他说,“几分钟之前上帝收到你的信,我是他在白俄罗斯地区的代理人,他叫我给你送来100卢布。”

“你瞧怎么样?老伴儿,”老头儿高兴地大声说,“上帝收到我们的信了!”

老夫妇收下了钱,对上帝在白俄罗斯的代理人千恩万谢。

可是当那位先生走后,老头儿满腹狐疑。

“现在你又在想什么?”他的妻子问道。

“老伴儿,我很怀疑,”老头儿若有所思地说,“那个代理人看上去一点都不诚实.他可能同我们耍了滑头。你知道代理人是怎么回事吗?是从中收钱的人。很可能上帝给了他200卢布让他给我们,可是他留下一半给自己做佣金了。”

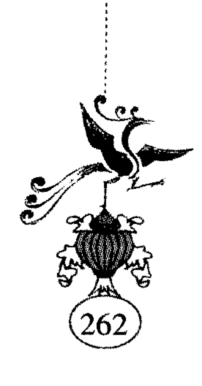
八、好客的叔叔

有一个退休的纽约商人在凯兹基尔山有一座豪华的避暑山庄。他心地善良,正因为这样,对他来说,每个夏季都是一场噩梦。所有来自布朗斯威尔、东纽约、米德伍德和西布朗克斯的他的穷亲戚们都会来到他这儿,搅得他不得安宁,直到夏天结束。

一天,他正忧愁地打量一个年轻人,据说是他哪个表兄的侄子。“你不会再到这儿来吧?”他叹了口气说道。

“瞧您说的。啊,您是那么的热情好客!我为什么不再来?”年轻人热切地抗议道。

主人痛苦地呻吟道:“你一直不走,又怎么能再来呢?”



生活幽默

一、半斤八两

从前，有两个乞丐，一个是瞎子，一个是跛子，他们来到一个农夫的家里要饭。农夫的妻子给了他们一大碗霉果。

“你吃一颗，我吃一颗，你可不要抢先。”瞎子说道，害怕他的同伴会骗他。

“好吧！”跛子答应了。

然后他们愉快地吃起霉果来。

刚开始几分钟他们都没说话，认真地大嚼着。突然，瞎子抓住跛子的手腕叫道：“骗子！小偷！”

“你怎么敢这样叫我？”跛子愤怒地抗议说。

“那我还能叫你什么，你这个混蛋！”瞎子喊道，“我像君子一样一次拿了两颗，可是你，就因为我是瞎子，你就要一次拿四颗吗？”

“你怎么知道我拿了四颗？”跛子吃惊地问道。

“不然是多少呢？”瞎子回答说，“当我一次吃两颗时，你却接连五分钟都没有吐果核，所以我就明白你在骗我，一次至少拿了四颗！”

二、夸张的媒人

有一个媒人觉得自己老了，做很多事情显得有些吃力。于是他雇了个对这个行当很生疏的年轻人做他的助手。他得从头来教他。

“年轻人，说媒最重要的就是夸大其辞，你要多加练习！”媒人说。

助手伶俐地说：“我完全明白。”

一天媒人带着他的助手去拜访一位富翁。

“记住，要热情周到，不要怕夸大其辞！”媒人警告助手说。

来到富翁那里，媒人说：“我知道有个女孩出身非常好，她和你儿子是天生的一对！”

“出身好！她是威拉·嘎恩家族的后裔！”助手狂热地叫道。

媒人接着说：“她家很富裕。”

“岂止是‘富裕’，他们是百万富翁！”助手插话说。

媒人说：“那女孩长得和洋娃娃一样美丽。”

“洋娃娃！啊，她可是个绝世佳人啊！”助手不满地说。

媒人听到这儿，奇怪地瞅了助手一眼。

“老实说，她只有一点残疾——背上有一个小小的瘤。”他吞吐地说道。

“小小的肉瘤。你这话什么意思？其实，她有个大大的肉瘤！”助手大叫。

三、最后的要求



黑舍尔作为一个著名的讲笑话的人,虽死犹生,和他嘴边的笑话一样。

当布瑞施拉比和他的信徒们站在临终的黑舍尔的床前,听他取笑一切,每个人心里都很好奇。

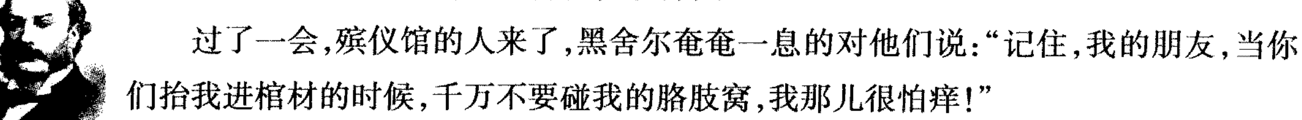
“你一生中讽刺的还不够多吗,还要在你将死的时候这样做?”拉比严厉地指责他,“你不怕下地狱吗?”

“从来不怕。”垂死的黑舍尔回答,“我也嘲笑着我自己离开!”

“比如?”拉比问。

“如果死神问我是否日夜都学习律法了,我就回答,如果你认为我不是学者,就不要让我做你的女婿。如果他问我的名字是什么,我就告诉他盖特兹尔。通常他会生气,你说什么,你的名字是黑舍尔!于是我就说,既然你知道,你为什么还问?如果他问我,你一生做了什么成功的事?你为世界修复过错误吗?我就回答,修复?的确——我修过我的袜子,我的衬衫,我的裤子………”





过了一会,殡仪馆的人来了,黑舍尔奄奄一息的对他们说:“记住,我的朋友,当你们抬我进棺材的时候,千万不要碰我的胳肢窝,我那儿很怕痒!”

然后,嘴角带着一丝微笑,黑舍尔咽下最后一口气。

四、都是犹太人

在酒吧里面,两名男子正在喝酒。他们边喝边观看吧台边的大型彩电。突然,美国国务卿基辛格的画面出现在电视屏幕上。“他是一名犹太人。”其中一位叫马丁的犹太人自豪地对他的同伴说。

一会儿,屏幕上出现了体育棒球明星桑迪·库法克斯的画面。“啊,看,他也是犹太人。”马丁显得异常兴奋。

接着是科学节目,爱因斯坦的头像在屏幕上出现了。马丁掩饰不住内心的激动,用肘推了一下同伴,大笑着喊道:“瞧,又是一个犹太人!”

同伴被他的话激怒了,大叫:“够了!我的上帝,耶稣基督!”

马丁惊奇地再次喊道:“他也是犹太人!”

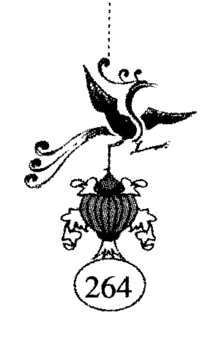
五、服从上帝的安排

好脾气的教士多年来一直忍受着精明妻子的唠叨。大家都为他的自制力感到惊讶。一天一个朋友对他说:“没有人能像你有这样的好脾气!要我是你,我就跟你妻子离婚,全镇的人都讨厌她。”

教士无助地叹了口气,嘀咕说:“这一定是上帝的意愿。”

“胡说!”他朋友反驳说,“你总不会说,是上帝故意来惩罚你这样的圣人吧。”

“我没有权利怀疑上帝的公正,”教士温和地说,“要是我妻子嫁给一个脾气坏的人怎么办?他一定会休了她,这样会毁了她一生!所以,你知道,上帝把她交给我这样



能忍受她唠叨的人，他肯定心里是有数的。”

六、丢三落四

从前，有一位犹太法典学者，他的脾气非常好，可是他的妻子却认为他不过是一个丢三落四的傻瓜。

一个周五的下午，他从蒸汽浴室洗完澡回家，妻子吃惊地发现他没有穿衬衫就回来了。

“你怎么没有穿衬衫？你的衬衫哪去了？傻瓜蛋！”

“哦，衬衫？一定在浴室里有人穿错了！”

“可他的衬衫呢，你怎么也没有穿呀。”

“哎！”学者叹口气，“那人一定是一个丢三落四的家伙，他居然忘了把他的衬衫留给我了！”

七、生气的理由

有一次，一位犹太商人到乡下和一位地主谈生意。他见到地主的时候，地主正在吃早饭。餐桌上有热气腾腾香味扑鼻的猪排和一瓶酒。主人礼貌地邀请商人在餐桌旁坐下，邀请他吃块猪排。犹太人道了谢并拒绝了。

“你不喜欢猪排？”

“不，我很喜欢，可是我们犹太人不能吃猪肉。”

地主笑了，“我知道了，”他说，“你们叫它‘不洁’。”

然后地主给犹太商人倒了一杯葡萄酒。犹太人再次道了谢，拒绝了。那也是不能喝的。

地主于是不耐烦地抱怨道：“你们的上帝真是个硬心肠的家伙！他把这么重的担子放在你们肩上。那么，要是你在森林里迷路了，而你又快饿死了，这时假如有人给你‘不洁’的食物，你吃还是不吃？”

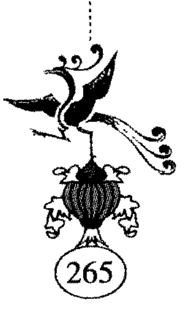
“那另当别论，”犹太人回答说，“我们的律法在人的生命和健康面临危险的时候也订了规矩。”

地主突然跳了起来。他凶狠狠地盯着犹太人，抽出一把手枪，对着他的脑袋叫道：“把这酒喝了，不然我开枪了！”

犹太人毫不犹豫地就把酒喝下去了。地主一边用手枪指着他，一边又给他倒了第二杯酒，一眨眼的工夫犹太人又喝完了它。

地主放下手枪，笑着对犹太人说：“请不要生气，我只是开个玩笑而已。我知道，你不会生气的，是吧？”

“我怎么能不生气呢？我有充足的理由生气，”犹太人反驳道，“你应该在你说到猪排的时候开你的玩笑！”





八、医生的疗法

艾普斯特恩老人患了失眠症。他的家人请了很多医生，用了很多药方，都无济于事。后来有人推荐了一个名医，那人是个神经科医生，能够药到病除。于是家人把他请来了。

医生到了他家，“你在外面等着，让我和你父亲单独呆一会。”他对那家的儿子说。接着医生来到了老人的房间。

“这很容易，看我的，我怎么做你就怎么做。”医生对老人说。

这个医生将双手抬高，老人照做了。接着医生放下手臂，深呼吸，老人也照做了。医生侧举双手，做了三个快速的屈膝动作，把手放在臀部，又做了五六个体操动作，老人也都一一地照做了。

大运动量的动作做完了之后，医生喘着粗气，盯着老人。他指了指床，温和地说道：“现在……你去……睡吧！”

然后医生就大步走出房间，来到老他儿子面前，说道：“你父亲现在睡得很香，你可以去看他了。”

儿子高兴地踮着脚走到父亲床边，把嘴凑到老人的耳旁，悄声说：“是我，爸爸。你睡着了吗？”

老人谨慎地睁开一只眼睛，“那个医生……他还在这儿吗？”他问道。

教育幽默

一、每个人都有自己的天堂

从前，有一位学者，为人虔诚正直。而他的父亲却嗜酒如命，经常喝得醉醺醺地跌到臭水沟里，是个远近闻名的酒鬼。儿子为父亲的堕落感到很不光彩，因为他深深地爱着父亲。他宁愿自己去死，也不愿意看到父亲出丑的样子。

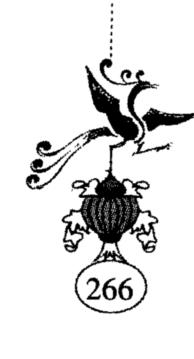
有一次，天下大雨，儿子去教堂做弥撒。在路上，他看见一个醉鬼躺在臭水沟里，全身都湿透了。一大群孩童围在他身边，向他扔着泥巴和石块。

看到这个情景，他自言自语道：“我要是把父亲带到这儿来，让他看看这个躺在水沟里的醉鬼，他一定会感到羞愧，说不定以后就不会再酗酒了。”

于是，他回家接来了父亲，带他到醉鬼躺着的地方。

老人凝视了一会儿倒在地上的人，然后弯下腰对他说：“快告诉我，老兄，你在哪家酒店喝了这样的好酒，让你喝得烂醉如泥？”

“我不是为了这个才叫您来的，”儿子不高兴地指责父亲，“我只是想让您知道一个醉鬼是怎么不体面啊！您喝醉了的时候，也是这样。我求您记住，以后再也不要喝酒了。”



“我的儿子，”父亲说，“在我的生命中再也找不到比喝酒更大的享受了，酒店就是我的天堂。所以，还是让我去吧！”

二、土耳其人

从前有一个国王，他的儿子认为自己是土耳其人，应当赤裸着身体蹲在餐桌下面捡饭渣吃。

国王十分焦急，请遍了国内的所有医生仍旧无济于事。

一天，有个智慧的人来到国王面前，主动要求帮助这个孩子。

那个人和国王的儿子一样脱光了衣服，两个人一起蹲在餐桌下面。当男孩问他为什么那么做时，那个智慧的人回答说：“因为我是一个土耳其人。”

“我也是一个土耳其人。”国王的儿子说。就这样过了几天，两个人熟识了起来。

有一天，智慧的人让人扔了几件衬衫下来。

“你是不是认为土耳其人不穿衬衫？”他问男孩。“当然不是，穿上衬衫，他到底还是一个土耳其人。”男孩回答道。

几天以后，那个智慧的人让人扔了几条裤子下来。

“你是不是认为穿裤子的人不是土耳其人？”他问男孩。“当然不是，穿上裤子，他仍旧是一个土耳其人。”男孩又回答道。

两个人都穿上了裤子。

那个智慧的人一直做到两人都穿得整整齐齐。

然后他要求放些食物在餐桌上。

“你是否觉得，”他问男孩，“吃好东西就不是土耳其人？”“当然不是，土耳其人也吃好东西。”男孩回答道。

所以他们一起吃起来。

最后，智慧的人说：“你认为土耳其人是必须得整天坐在桌子下面吗？”“不是的，坐在餐桌旁仍是一个土耳其人，这你知道是完全可能的。”男孩说道。

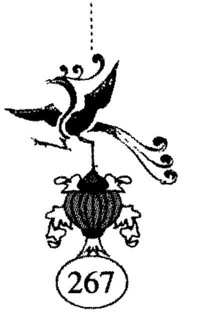
这就是那个智慧的人如何一步一步地把男孩带回到现实世界中来。

三、习惯成自然

这件事发生在一个富裕的商人身上，他是个聪明、见多识广的人，并和他新婚的儿子、儿媳住在一起。他的儿子有一副好心肠，总是投身于慈善事业，尽量帮助每一个请求帮助的穷人。

这时年轻的妻子生了个儿子。为了纪念这光荣的日子，开心的祖父安排了一场盛大的宴会。

不久宴会开始了，这位商人的儿子问道：“告诉我，父亲，你怎么安排客人的座位？如果按照传统方式把富人安排在桌子的首席，穷人坐在靠门的地方，这会刺伤我的，您

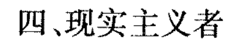




知道得很清楚我爱那些穷人，这至少也算是我的节日，就让我把荣誉给那些没有荣誉的人吧。因此，父亲，答应我，让穷人坐在首席，让富人坐在靠门的地方吧。”

他父亲很认真地听完后说：“想一想，我的儿子，要改变这个世界和它的方式是很难的。在每一项习俗后面都有很好的理由。这样想想，穷人为什么来参加宴会？很自然是他们因为饿，想来吃一顿好的。富人为什么来参加宴会？为了得到荣誉，他们不是来吃的，因为他们家里有足够吃的。现在想一想，你如果让穷人坐在首席会发生什么事？他们坐在那儿会很拘束，觉得每个人都在看着他们，当然就不好意思开怀大吃，不能享受吃的乐趣，现在，你不觉得让他们坐在不被人注意的靠门的地方，毫不拘束地大吃起来更好吗？”

“再想一想，如果我按你说的，让那些富人坐在靠门的地方，难道你不觉得让他们受了侮辱？他们来的目的不是为了吃，只是为了荣誉，你怎么能给他们不想得到的东西？”



四、现实主义者

奥地利的硝烟散尽之后，拿破仑想要犒劳那些在战役中英勇无畏的不同民族的人们。

“说出你们的愿望来，我将以此奖赏你们，我了不起的英雄们。”拿破仑说。

“把波兰归还我们吧！”一个波兰人嚷道。

“它是你们的了！”皇帝应道。

“我是个农夫——给我土地！”一个可怜的人叫道。

“土地是你的了，我的孩子！”

“我想要个啤酒厂。”德国人说。

“给他一个啤酒厂！”拿破仑下了命令。

然后轮到了一个犹太士兵。

“年轻人，你想要什么？”皇帝脸上带着鼓励的微笑问道。

“如果能够的话，陛下，我想得到一条非常漂亮的青鱼。”犹太人怯生生地嘀咕着。

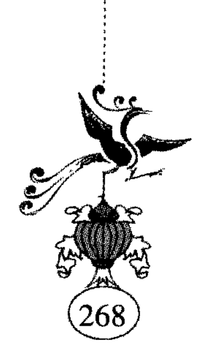
“哎呀呀！”皇帝叫道，耸了耸肩。“给这个人一条青鱼！”

皇帝离开以后，那些英雄们围住了犹太人。

“你多傻啊！”他们责怪他说，“想想看，当一个人想要什么就能得到什么的时候，你却只要了一条青鱼！你也太辜负皇帝的美意了吧？”

“我们倒是看看谁是傻瓜！”犹太人回敬道，“你们要波兰的独立，要农场，要啤酒厂，这些东西你们根本不可能从皇帝那里得到的。而我呢，你们看，我是一个现实主义者。我要一条青鱼——也许我就能得到。”

五、冷面



一位富人很不自在,因为每次当他要坐下来吃晚饭的时候,总是会走进来一个乞丐。富人只有邀他一起吃饭。

一天晚上,又到了吃饭的时间,这位常客又来了。富人突然问他:“你喜欢冷面吗?”乞丐高兴地回答说:“哦,我喜欢!”

“好吧! 明天晚上再来吧,现在面条是热的。”主人突然说。

六、猎人与鸟

有一次,一个捕鸟的人抓住了一只鸟。但是,这是一只非常特别的鸟,它能听懂人类所有的语言。于是,它就用捕鸟人的母语恳求他:“放了我吧,我会传授给你三条很有用的教诲。”

“你先告诉我,我就放了你。”捕鸟人说。

“你先发个庄严的誓约,你一定要遵守你的诺言。”鸟儿回答。

“我发誓,我一定会放了你。”捕鸟人回答。

于是鸟儿说:“那就好好听着! 第一个教诲是‘不要为已经发生的事后悔’,第二个教诲是‘不要相信难以置信的事’,第三句教诲是‘不要去干做不到的事……’”

把它的心得教给捕鸟人后,鸟儿再次央求他:“现在遵守你的诺言,把我放了吧。”

捕鸟人同意了,给了它自由。

鸟儿振翅飞到旁边的一棵大树顶上,嘲笑捕鸟人说:“你真是太傻了! 让我脱离了你的手掌心。你不知道,我身上有颗珍珠,有着神奇的魔力,是无价之宝,就是靠着它,我才会这么聪明。”

听完这些,捕鸟人立刻为刚才放走鸟儿的愚蠢行为后悔了。他开始攀登鸟儿栖息的那棵大树,想要挽回损失。艰难地爬到半路的时候,他一失手,摔了下来。他跌断了骨头,躺在地上,痛苦地呻吟着。

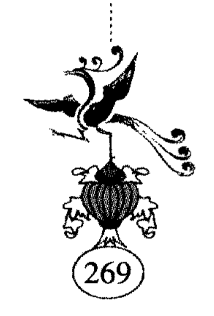
鸟儿居高临下地看着他笑着说:“你这个蠢蛋!”它骂他,“几分钟前,我刚把自己的心得传授给你,你眨眼就忘记。我让你不要为过去的事后悔,几乎是同时你就后悔给了我自由。我让你不要相信难以置信的事,你仍然把我的话当作真理,居然相信我有一颗神奇的魔珠。要知道,我不过是一只再普通不过的鸟儿,每天都不得不辛辛苦苦地为食物奔波。最后,我提醒你不要去做你做不到的事情,你还试图空手去抓一只会飞的鸟儿。因为你不听我的,你现在不得不躺在那儿,摔断了骨头,流着血。你这种人就像谚语中说的那样‘对聪明人只要说一句就够了,对傻瓜,说一百句也不管用。’”

七、何必活着

一个很懒的小青年到他的哥哥家中做客,母亲叮嘱哥哥教育弟弟。

早上,哥哥让他叠被子,懒弟弟说:“反正晚上要睡,现在何必去叠。”

饭后,哥哥忙着刷碗,懒弟弟说:“反正下顿要吃,现在何必去洗。”



晚上，哥哥劝他洗脚，懒弟弟说："反正洗完就脏，现在何必去洗。"

第二天，吃饭的时候，哥哥只顾自己，不理懒弟弟。

懒弟弟问："我的饭呢？"哥哥说："反正吃了要饿，你又何必去吃。"

睡觉的时候，哥哥照样只管自己，不理懒弟弟。

懒弟弟问："我睡哪儿？"哥哥说："反正迟早要醒，你又何必要睡。"

懒弟弟急了，叫道："不让我吃也不让我睡，不是要我死吗？"

哥哥答道："是的，人反正总是要死的，你又何必活着！"

八、名词解释

在一个犹太人家庭里，女儿正在做家庭作业，要父亲解释"气愤"和"哭笑不得"是什么意思。

父亲想了想，把女儿领到电话机旁，拿起电话，随便拨了个号码，叫女儿仔细听。

"喂，"他对接电话的人说道："我找麦尔文。"

"这儿没有叫麦尔文的，你打错了。"说完，对方就把电话挂了。

只见，父亲又拨那个号码，问："麦尔文在吗？"

"怎么回事！"对方吼道，"我刚对你说过这儿没有麦尔文。"说罢砰然挂了电话。

"你瞧，"父亲解释道："这就叫气愤。现在我让你看看什么叫哭笑不得。"

他又一次拨了那个号码，听见一个声音吼了声"喂"时，他心平气和地说："我就是麦尔文，刚才哪个打电话找我？"

父亲挂了电话，微笑着对女儿，对方在哭笑不得。

九、只看到自己

一个非常吝啬的人，拥有很多财产，但他感到自己没有一天是快乐的，就去求教一位禅师。

禅师声明，在回答他的问题之前，富人必须回答几个问题。

富人答应了。

禅师让这个富人站在窗前，隔着窗玻璃，指着外面的街面，问："你看到了什么？"

富人说："一群忙碌的人。"

禅师又拿来一面镜子，让他看，问："现在你又看到了什么？"

富人说："我看到了我自己。"

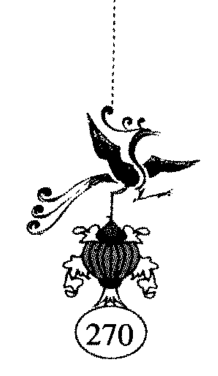
禅师又问："窗户和镜子是什么做的？"

富人说："都是玻璃做的啊。"

禅师再问："它们有什么不同？"

富人说："镜子的玻璃上镀了一层银子，而窗户上没有。"

禅师于是说："这就是要寻找的答案——单纯的玻璃能让我们看到别人，而镀上



银子的玻璃就只能让我们看到自己。你的眼睛全部被金钱所蒙蔽，只见自己而不见别人，又谈何快乐呢？”富有是件好事，但如果没有正确的心态，把赚钱当作人生的惟一的目的，不能用财富造福社会与他人，不仅不会给自己带来快乐，反而会为自己增添无尽的烦恼。

十、三只青蛙

犹太民族是一个智慧的民族，犹太人被称为世界第一商人，他们认为，对待逆境的心态不同，结果也会不一样。在犹太教典《塔木德》上，记载着这样一个故事：

有三只青蛙掉进了鲜奶桶中，第一只青蛙说：“这是神的意志。”于是，它盘起后腿，一动不动，静静地等待着。

第二只青蛙说：“这桶太深，没有希望出去了。”于是，它在绝望中慢慢死去。

第三只青蛙说：“尽管掉到鲜奶桶里，可我的后腿还能动。”于是，它奋力地往上跳起来。它一边在奶里划，一边跳，慢慢地，它觉得自己的后腿碰上了硬硬的东西，原来是鲜奶在青蛙后腿的搅拌下，渐渐地变成奶油了。

凭着奶油的支撑，第三只青蛙跳出了奶桶。

第一只青蛙相信宿命，第二只青蛙毫无信念可言，第三只青蛙坚守信念，顽强努力，充满希望，它就是犹太人的写照。



读石油版书，获亲情馈赠

亲爱的读者朋友，首先感谢您阅读我社图书，请您在阅读完本书后填写以下信息。我社将长期开展“读石油版书，获亲情馈赠”活动，凡是关注我社图书并认真填写读者信息反馈卡的朋友都有机会获得亲情馈赠，我们将定期从信息反馈卡中评选出有价值的意见和建议，并为填写这些信息的朋友**免费**赠送一本好书。

犹太人凭什么赢

1. 您的年龄：20岁以下□　20～30岁□　30～40岁□　40岁以上□
2. 您的文化程度：大专以下□　本科以上□
3. 您购买本书的动因：书名、封面吸引人□　内容吸引人□　版式设计吸引人□
4. 您认为本书的内容：很好□　较好□　一般□　较差□
5. 您认为本书书名反映内容的程度：很高□　较高□　一般□　较差□
6. 您认为本书在哪些方面存在缺陷：内容□　封面□　装帧设计□
7. 您认为本书的定价：较高□　适中□　偏低□
8. 您对本书的综合评价

____

您的联系方式：

姓名____________

单位____________　邮政编码____________

地址____________　电话____________

手机____________　E－mail ____________

回信请寄：北京安定门外安华里二区一号楼　石油工业出版社

社会图书出版中心

邮政编码：100011